NIALL KISHTAINY

BREVE HISTORIA de la ECONOMÍA

Breve historia de la economía es el mejor libro divulgativo de pensamiento económico de la actualidad. Publicado originalmente en la prestigiosa colección Yale Little Histories.

«Una introducción accesible a 2.000 años de pensamiento económico.»

Financial Times

Table of Contents

Cover Page

Breve historia de la economía

Portadilla

Créditos

1. Cabezas frías, corazones calientes

2. Cisnes de alto vuelo

3. La economía de Dios

4. En busca del oro

5. La abundancia natural

6. La mano invisible

7. Un encuentro entre el maíz y el hierro

8. Un mundo ideal

9. Demasiadas bocas

10. Obreros del mundo

11. Un equilibrio perfecto

12. Bloquear el sol

13. Las ganancias de la guerra

14. El trompetista ruidoso

15. ¿Coca-cola o Pepsi?

16. El hombre con un plan

17. La presunción de dinero

18. Por el desagüe

19. La destrucción creativa

20. El dilema del prisionero

21. La tiranía del gobierno

22. El gran impulso

23. La economía de todo

24. Creciendo

25. La dulce armonía

26. Un mundo dividido

27. Llenemos la bañera

28. Un gobierno de payasos

29. La ilusión monetaria

30. La predicción del futuro

31. El ataque de los especuladores

32. Salvando a los desamparados

33. Conocerme, conocerte

34. Promesas rotas

35. Mujeres desaparecidas

36. Mentes en la niebla

37. La economía en el mundo real

38. La locura de los banqueros

39. Gigantes en el cielo

40. ¿Por qué ser economista?

NIALL KISHTAINY

BREVE HISTORIA DE LA ECONOMÍA

BIBLIOTECA NUEVA

Título original: A Little History of Economics, Londres, Yale University Press, 2017

© Niall Kishtainy

Traducción: Víctor Altamirano

Composición digital: Sea Of Letters Ilustraciones: © Hazel Partridge

Bajo las sanciones establecidas por las leyes, quedan rigurosamente prohibidas, sin la autorización por escrito de los titulares del copyright, la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio o procedimiento mecánico o electrónico, actual o futuro (incluyendo las fotocopias y la difusión a través de internet), y la distribución de ejemplares de esta edición mediante alquiler o préstamo, salvo en las excepciones que determine la ley.

1

CABEZAS FRÍAS, CORAZONES CALIENTES

El hecho de que usted tenga este libro en sus manos lo coloca en una posición especial. Para empezar, usted (o quien le haya dado este libro) tenía el dinero para comprarlo. Si viviera en un país pobre, es probable que su familia se las arreglara con unos cuantos dólares al día. La mayor parte de su dinero estaría destinada a comida y no quedaría nada para comprar un libro. Incluso si se hiciera con un ejemplar, es probable que le fuera inútil pues no sería capaz de leerlo. En Burkina Faso, un país pobre de África Oriental, menos de la mitad de los jóvenes puede leer y solo un tercio de las mujeres puede. En vez de aprender álgebra o idiomas, es probable que en ese país una niña de doce años pase el día llevando cubos de agua a la choza de su familia. Quizá no crea que usted y su familia son especialmente ricos, pero para mucha gente en el mundo gastar dinero en un libro y poder leerlo les parecería tan improbable como un viaje a la luna.

Aquellos que sienten una gran curiosidad —y quizá ira— por esta enorme diferencia suelen volverse hacia la Economía, que es el estudio de la manera en la que las sociedades usan sus recursos: la tierra, el carbón, las personas y las máquinas involucradas en hacer bienes útiles como pan y zapatos. La Economía muestra por qué es absolutamente erróneo decir que las personas de Burkina Faso son pobres porque son perezosas, como hacen algunos. Muchas de ellas trabajan muy duro, pero nacieron en una economía que, en general, no es muy buena para producir cosas. ¿Por qué Gran Bretaña tiene los edificios, los libros y los maestros necesarios para educar a sus niños, mientras que Burkina Faso no? Se trata de una pregunta

increíblemente difícil de contestar y nadie ha llegado del todo a su núcleo. La Economía intenta hacerlo.

He aquí una razón más poderosa para sentir fascinación por la Economía y, quizá, para despertarle ideas propias en torno a ella. La Economía es una cuestión de vida o muerte. Un bebé que nace actualmente en un país rico tiene una probabilidad minúscula de morir antes de cumplir los cinco años. La muerte de un infante es rara y, cuando ocurre, es estremecedora. Sin embargo, en los países más pobres del mundo más del 10% de los niños no llega a los cinco años porque carecen de alimento y medicinas. En esos países, los adolescentes se pueden considerar afortunados por haber sobrevivido.

Quizá la palabra economía le suene un poco árida y le evoque un montón de estadísticas tediosas; no obstante, en realidad se trata de encontrar la manera de ayudar a las personas a sobrevivir, ser saludables y tener una educación. Trata de la manera de darles a las personas lo que necesitan para tener vidas completas y felices, así como de por qué algunas no las tienen. Si podemos resolver las preguntas económicas básicas, quizá podamos ayudar a todos a tener vidas mejores.

En la actualidad los economistas tienen una forma particular de pensar en torno a los recursos; es decir, los ladrillos para construir una escuela, los medicamentos para curar enfermedades y los libros que las personas desean. Se refieren a estas cosas como si fueran «escasas». En la década de 1930, el economista británico Lionel Robbins definió la Economía como el estudio de la escasez. Las cosas poco comunes como los diamantes o los pavos reales blancos son escasas, pero para los economistas las plumas y los libros también lo son, aun cuando puedan encontrarlos fácilmente en su casa o en la tienda. Con escasez se refieren a que hay una cantidad limitada de ellos y los deseos de las personas son potencialmente ilimitados. Si pudiéramos, seguiríamos comprando plumas y libros por siempre, pero no podemos tenerlo todo porque todo tiene un coste. Esto significa que debemos decidir.

Pensemos un poco más en la idea del coste. El coste no son solo libras o dólares, aunque este es importante. Imaginemos a un estudiante eligiendo qué materia va a estudiar el próximo año. Las opciones son historia o geografía, pero no ambas. Dicho estudiante elige historia. ¿Cuál es el coste de su elección?: aquello a lo que renuncia, la oportunidad de aprender sobre desiertos, glaciares y sobre las capitales. ¿Qué hay del coste de un nuevo hospital? Podríamos sumar los precios de los ladrillos y el acero utilizados para construirlo, pero si pensamos en términos de aquello a lo que se renuncia, entonces su

coste es la estación de trenes que pudo haberse construido en su lugar. Los economistas llaman a esto coste de oportunidad y es fácil pasarlo por alto. La escasez y el coste de oportunidad muestran un principio económico básico: es necesario elegir entre hospitales y estaciones de tren, centros comerciales y campos de fútbol.

Por lo tanto, la Economía observa la manera en la que utilizamos recursos escasos para satisfacer necesidades, pero va más allá de eso. ¿Cómo cambian las elecciones a las que se enfrentan las personas? Quienes viven en sociedades pobres se enfrentan a decisiones difíciles: una comida para los niños o antibióticos para la abuela enferma. En países ricos como Estados Unidos o Suecia, rara vez ocurre esto. Puede ser que tengan que elegir entre un nuevo reloj y el último iPad. Los países ricos se enfrentan a problemas económicos serios (en ocasiones las empresas quiebran, los trabajadores pierden sus trabajos y luchan por comprarle ropa a sus hijos), pero no es tan común que se trate de cuestiones de vida o muerte. Una pregunta económica esencial es cómo las sociedades superan los peores efectos de la escasez y por qué algunas no lo hacen con la misma rapidez que otras. Un intento de proporcionar una buena respuesta necesita más que un dominio del coste de oportunidad: se debe ser bueno para saber si deberíamos tener un nuevo hospital o un campo de fútbol o comprar un iPad o un reloj. Su respuesta necesitaría tener en cuenta todo tipo de teorías económicas y un conocimiento profundo de la manera en la que de verdad funcionan las diferentes economías en el mundo real. Conocer a los pensadores económicos de la historia en este libro es un buen punto de partida porque sus ideas muestran cuán increíble ha sido la variedad de los intentos de los economistas.

Obviamente, los economistas estudian «la economía», que es donde los recursos se agotan, donde se hacen nuevas cosas y se decide quién obtiene qué. Por ejemplo, un fabricante compra tela y contrata trabajadores con el fin de producir camisetas. Los consumidores —usted y yo— vamos a las tiendas y, si tenemos dinero en nuestros bolsillos, podemos comprar las camisetas (las «consumimos»). También consumimos «servicios», cosas que no son objetos físicos. Por ejemplo, cortes de pelo. La mayoría de los consumidores también son trabajadores porque ganan dinero con un empleo. Las empresas, los trabajadores y los consumidores son los elementos esenciales de una economía. Sin embargo, los bancos y las bolsas de valores —el «sistema financiero»— también influyen en la manera en la que se utilizan los recursos. Los bancos prestan dinero a las empresas, las «financian». Cuando uno presta dinero a un fabricante de telas para que construya una nueva fábrica, el préstamo permite al fabricante comprar cemento, que termina por formar parte de la fábrica y no de

un nuevo puente. Para recaudar dinero, en ocasiones las compañías venden «acciones» (o «valores») en la bolsa de valores. Cuando usted tiene una participación en Toshiba, es dueño de una fracción minúscula de la compañía, y si le va bien a Toshiba el precio de sus acciones se eleva y usted se hace más rico. Los gobiernos también forman parte de la economía: determinan la manera en la que se utilizan los recursos cuando gastan dinero en una nueva carretera o en una central eléctrica.

En el siguiente capítulo hablaremos de algunas de las primeras personas que pensaron acerca de las cuestiones económicas: los antiguos griegos. La palabra economía proviene del griego oeconomicus (oíkos, «casa», y nómos, «ley» o «gobierno»). Por consiguiente, para los griegos la economía trataba sobre cómo los hogares administran sus recursos. En la actualidad, la Economía también incluye el estudio de las empresas e industrias, pero los hogares y las personas que viven en ellos siguen siendo fundamentales. Después de todo, son los individuos quienes compran cosas y quienes conforman la fuerza laboral. Consecuentemente, la Economía es el estudio del comportamiento humano en la economía. Si le regalan 20 dólares por su cumpleaños, ¿cómo decide en qué gastarlas? ¿Qué hace que un nuevo trabajador acepte un empleo con un salario específico? ¿Por qué algunas personas ahorran su dinero minuciosamente mientras que otras lo despilfarran en un palacio para su perro?

Los economistas intentan abordar este tipo de preguntas de manera científica. Quizá la palabra ciencia le evoque tubos de en-sayo burbujeantes y ecuaciones garabateadas sobre pizarrones, algo que dista de si las personas tienen suficiente comida. De hecho, los economistas intentan explicar la economía como los científicos hacen con el vuelo de los cohetes. Los científicos buscan «leyes» físicas —cómo algo causa otra cosa—, por ejemplo, una que relacione el peso del cohete con la altura que alcanzará. Los economistas buscan leyes económicas, como la manera en la que el tamaño de la población afecta a la cantidad de alimento disponible. Esto se llama economía positiva. Las leyes no son buenas ni malas, simplemente describen lo que está ahí.

Si piensa que la Economía debería ser más que esto, tiene toda la razón. Piense en los niños africanos que no sobreviven a su infancia. ¿Basta con describir la situación y dejarlo ahí? ¡Por supuesto que no! Si los economistas no emitieran un juicio, serían unos desalmados. Otra rama de la Economía es la economía normativa, que dicta si una situación económica es buena o mala. Cuando ve que un

supermercado tira comida en buen estado puede parecerle que es algo malo porque es un desperdicio y cuando piensa en la diferencia entre los ricos y los pobres, puede juzgar que es mala por ser injusta.

Cuando se une la observación aguda con el juicio sabio, la Economía puede ser una fuerza de cambio para crear sociedades más ricas y más justas en las cuales más personas puedan vivir bien. Como dijo alguna vez el economista británico Alfred Marshall, los economistas necesitan «tener la cabeza fría, pero el corazón caliente». Sí, describa el mundo como un científico, pero asegúrese de que lo haga con compasión por el sufrimiento humano que lo rodea; luego intente cambiar las cosas.

La Economía actual, del tipo que se estudia en la universidad, surgió hace relativamente poco en los miles de años de la civilización humana. Apareció hace unos cuantos siglos, cuando nació el capitalismo, el tipo de economía que se puede encontrar en la mayoría de los países. En el capitalismo, la mayor parte de los recursos (la comida, la tierra y el trabajo de las personas) se compra y se vende a cambio de dinero. Esta compraventa se llama el mercado. Asimismo, existe un grupo de personas (los capitalistas) que son dueños del capital: el dinero, la maquinaria y las fábricas necesarias para hacer bienes. Actualmente es difícil imaginar que alguna vez haya sido de otra manera, pero antes del capitalismo las cosas eran diferentes. Las personas cultivaban su propia comida en vez de comprarla y la gente común no trabajaba en empresas, sino para el señor feudal que controlaba la tierra en que vivían.

Por consiguiente, en comparación con las Matemáticas o la Literatura, la Economía es un campo nuevo. Gran parte se relaciona con cosas que les importan a los capitalistas: comprar, vender y los precios. Una buena parte de este libro trata sobre este tipo de economía. Sin embargo, también observaremos ideas económicas que provienen de una época muy anterior. Después de todo, cada sociedad, sea capitalista o no, debe tratar con el problema de cómo alimentar y vestir a su pueblo. Examinaremos ideas cambiantes en torno a la economía y veremos cómo ella misma ha cambiado; cómo a lo largo del tiempo las personas intentaron superar la escasez mientras trabajaban en campos y fábricas y se reunían en torno a sus ollas.

¿Acaso los economistas siempre describen la economía y emiten juicios en torno a ella como científicos cuidadosos y filósofos sabios? En ocasiones los han acusado de pasar por alto las penurias a las que se enfrentan los grupos desamparados de personas que quedan rezagadas conforme la economía avanza, en especial las mujeres y la población negra. ¿Se debe esto a que, a lo largo de la historia, los

pensadores económicos han pertenecido a los grupos más privilegiados de las sociedades? A comienzos del siglo XXI, hubo una gran crisis económica ocasionada por las actividades imprudentes de los bancos. Muchas personas culparon a los economistas de no haberla previsto y algunos sospechaban que la misma se debía a la influencia que los beneficiarios de una economía dominada por las finanzas y grandes bancos ejercían sobre ellos.

Quizá, por lo tanto, los economistas necesitan algo más que las cabezas frías y los corazones calientes: ojos autocríticos, la habilidad de ver más allá de sus preocupaciones y de las maneras habituales de observar el mundo. Estudiar la historia de la economía nos ayuda a hacerlo porque al aprender cómo las ideas de pensadores previos nacieron de sus preocupaciones y circunstancias únicas, podemos ver más claramente cómo ocurre lo mismo con las nuestras. Por esta razón es tan fascinante unir la historia con las ideas, y por eso es tan vital para la creación de un mundo en el que más personas vivan bien.

2

CISNES DE ALTO VUELO

Los primeros humanos, como todo el mundo, se enfrentaron al problema económico de la escasez, que para ellos tenía que ver con encontrar suficiente alimento. Sin embargo, no había «economía» en el sentido de un conjunto de granjas, talleres y fábricas. Las primeras personas sobrevivieron en el bosque recolectando bayas y matando animales. Fue solo cuando aparecieron tipos más complejos de economías, como las de la Grecia y la Roma antiguas, cuando empezaron a hacerse preguntas económicas.

Los primeros pensadores económicos eran los filósofos griegos, quienes comenzaron la tradición del pensamiento occidental de la que la Economía forma parte. Sus ideas surgieron después de miles de años de esfuerzos humanos por crear las primeras civilizaciones. Mucho antes que ellos, los humanos sembraron las semillas de la vida económica al aprender a someter la naturaleza a sus necesidades. Cuando las personas prendieron las primeras fogatas, por ejemplo, pudieron hacer cosas nuevas con lo que encontraban: crearon ollas de barro y cocinaron sus comidas utilizando plantas y animales. Más adelante, hace 10.000 años, llegó la primera revolución económica: grupos de humanos inventaron la agricultura cuando descubrieron la manera de cultivar plantas y domesticar animales. Así, un mayor número de personas podía sobrevivir en un área de tierra, reuniéndose en aldeas.

Tras estos inicios aparecieron economías complejas en Mesopotamia, el actual Irak. Un significado importante de complejo aquí es que las

personas no tienen que producir su propio alimento. En la actualidad, es probable que usted obtenga su comida no cultivándola, sino comprándola a quienes la producen. Mesopotamia tenía nuevos tipos de habitantes que nunca habían cosechado cebada ni ordeñado una cabra: los reyes que gobernaban las ciudades y los sacerdotes a cargo de los templos.

La complejidad económica fue posible porque habían llegado a ser tan buenos cultivando y criando animales, que los agricultores podían producir más de lo que necesitaban para sobrevivir. El excedente alimentaba a los sacerdotes y a los reyes. Para llevar la comida de quienes la cultivaban a quienes la comían, era necesaria una organización. En la actualidad esto ocurre comprando y vendiendo con dinero, pero las sociedades antiguas contaban con el apoyo de viejas tradiciones. Los cultivos se llevaban a los templos como ofrendas y los sacerdotes los distribuían. Para organizar la distribución de alimento, las primeras civilizaciones inventaron la escritura. Algunos de los primeros ejemplos que tenemos son listas de entregas de cultivos por parte de agricultores. Una vez que los funcionarios fueron capaces de registrar los intercambios, pudieron tomar una porción de lo que se producía (en otras palabras, un «impuesto») y luego usar los recursos para cavar canales que llevaran agua a los cultivos y construir tumbas para honorar a los reyes.

Unos cuantos siglos antes del nacimiento de Cristo, habían existido civilizaciones humanas en Mesopotamia y Egipto, India y China por miles de años, y se daban las circunstancias necesarias para la nueva civilización que apareció en Grecia. Allí, las personas comenzaron a pensar con mayor detenimiento acerca de lo que significa ser un humano que vive en una sociedad. Hesíodo, uno de los primeros poetas griegos, declaró el punto de partida de la economía: «Los dioses mantienen oculto el alimento de los hombres». El pan no nos llueve del cielo. Para comer necesitamos cultivar trigo, cosecharlo, molerlo para que se convierta en harina y hornearlo en hogazas. Los humanos deben trabajar para mantenerse con vida.

Un antepasado de todos los pensadores es el filósofo griego Sócrates, cuyas palabras conocemos solo a través de los escritos de sus discípulos. Se dice que una noche soñó con un cisne que extendía sus alas y se alejaba volando mientras graznaba con intensidad. Al día siguiente conoció a Platón, el hombre que se convertiría en su pupilo predilecto. Sócrates vio en Platón al cisne de sus sueños. El pupilo se convirtió en maestro de la humanidad y su pensamiento se elevó y extendió durante los siglos venideros.

Platón (428/427-348/347 a.C.) imaginó una sociedad ideal. Su economía sería diferente de la que ahora damos por sentada. Asimismo, la sociedad en la que vivió era diferente de la nuestra. Por un lado, no había una nación en el sentido que ahora entendemos. La Grecia antigua era una colección de ciudades Estado como Atenas, Esparta y Tebas. Los griegos llamaban polis a la ciudad Estado, término del cual proviene nuestra palabra política. La sociedad ideal de Platón, por lo tanto, era una ciudad compacta y no un gran país. Sus gobernantes la organizarían cuidadosamente y habría poco espacio para los mercados, en los que se compran y se venden el alimento y el trabajo por un precio. Consideremos el trabajo, por ejemplo. Actualmente nos planteamos cómo utilizar nuestra mano de obra: tal vez usted decide hacerse electricista porque le gusta arreglar cosas y está bien pagado. En el Estado ideal de Platón, el lugar de todos se determinaría al nacer. La mayoría de las personas, incluyendo a los esclavos, trabajan la tierra. Ellos son la clase más baja, con bronce en el alma, dijo Platón. Por encima de los agricultores colocó a la clase de los guerreros, con alma de plata. En la cima estaban los gobernantes, un grupo de «reyes filósofos», hombres con almas de oro. Cerca de Atenas, Platón estableció su famosa Academia con el fin de preparar a los hombres sabios adecuados para gobernar al resto de la sociedad.

Platón desconfiaba extremadamente de la búsqueda de riqueza, tanto que en el Estado ideal los soldados y los reyes no tendrían permitido ser dueños de propiedad privada, evitando así que el oro y los palacios los corrompieran. En su lugar, vivirían juntos y compartirían todo, incluso a sus hijos, quienes se criarían en conjunto en vez de estar a cargo de sus padres. Platón temía que si la riqueza se volvía demasiado importante las personas comenzarían a competir por ella. Con el tiempo, los ricos gobernarían el Estado y los pobres los envidiarían. Todos terminarían por discutir y pelear.

Aristóteles (384-322 a.C.), el siguiente cisne de alto vuelo, se unió a Platón en la Academia. Fue el primero en intentar organizar el conocimiento en campos diferentes: ciencia, matemáticas, política, *etc.* Su curiosidad abarcaba desde grandes preguntas de lógica hasta el diseño de las branquias de los peces. Algunas de las cosas que dijo pueden parecernos extrañas, como que a las personas con orejas grandes les gustan los chismorreos, pero esto no es sorprendente en un hombre que intentó engullir con su mente todo el mundo que lo rodeaba. Durante siglos, los pensadores lo consideraron la autoridad definitiva y se le llegó a conocer simplemente como el Filósofo.

Aristóteles criticó el plan que Platón tenía para la sociedad. En lugar

de imaginar la sociedad ideal, pensó en aquello que funcionaba teniendo en cuenta las imperfecciones de las personas. Creía que no sería práctico prohibir la propiedad privada como recomendaba Platón. Era cierto, decía, que cuando las personas son propietarias de cosas envidian las posesiones de los otros y discuten por ellas. No obstante, si comparten todo, es probable que terminen peleando aún más. Es mejor dejar que las personas sean dueñas de bienes porque los cuidarán mejor y habrá menos disputas en torno a quién contribuyó más a las arcas comunales.

Si las personas crean riqueza utilizando las semillas y las herramientas de las que son dueñas, entonces ¿cómo conseguiría alguien un nuevo par de zapatos si no hace zapatos? Los obtiene del zapatero a cambio de algunas de sus aceitunas. Aquí Aristóteles ilumina la partícula fundamental del universo económico: el intercambio de un bien por otro. El dinero ayuda en esto, dijo. Sin él tendríamos que recoger aceitunas para cambiarlas por los zapatos que necesitamos y tendríamos que ser suficientemente afortunados para encontrarnos con alguien que los ofrezca y que necesite aceitunas. Para facilitar esto se acordó designar un objeto, por lo general plata u oro, como el dinero, con el que comprarán y venderán —intercambiarán— cosas útiles. El dinero crea una vara de medida del valor económico —lo que algo vale— y permite que el valor se pase de una persona a otra. Con dinero no es necesario encontrar a alguien que le venda zapatos, en ese preciso momento, a cambio de unas aceitunas; pueden venderse aceitunas a cambio de monedas y al día siguiente usar las monedas para comprar un par de zapatos. Las monedas son pepitas estandarizadas del metal que se designa como dinero. Las primeras fueron de electro, una mezcla natural de plata y oro, y aparecieron en el siglo VI a.C. en el reino de Lidia, que actualmente forma parte de Turquía. No obstante, el dinero de verdad despegó en la Antigua Grecia. Incluso se honraba a los campeones olímpicos con dinero, cada uno recibía 500 dracmas. Para el siglo V a.C. había casi cien casas de moneda en funcionamiento. El flujo de monedas de plata ayudó a mantener girando los engranajes del comercio.

Aristóteles se dio cuenta de que, una vez que las personas intercambiaban bienes usando dinero, había una diferencia entre el uso de algo (aceitunas como comida) y aquello por lo que se podía intercambiar (aceitunas por un precio). Es perfectamente natural que en los hogares se cultiven aceitunas y se coman, y que se vendan por dinero para obtener otros bienes necesarios, dijo. Cuando en los hogares se dan cuenta de que pueden hacer dinero vendiendo aceitunas, ellos pueden comenzar a cultivarlas simplemente para obtener una ganancia (la diferencia entre en cuánto venden las

aceitunas y lo que les costó cultivarlas). Esto es comercio: comprar y vender cosas para hacer dinero. Aristóteles desconfiaba de él y pensó que el comercio que va más allá de obtener lo necesario para un hogar era «antinatural». Al vender aceitunas para obtener una ganancia, los hogares hacían dinero a costa de otros. Como se verá en un momento posterior de nuestra historia, a los economistas modernos les cuesta entender esto porque cuando compradores y vendedores compiten entre sí para intercambiar cosas, la sociedad gana. Sin embargo, en la época de Aristóteles, simplemente no existían los compradores y vendedores en competencia, las cuales ahora nos parecen tan normales.

Aristóteles señaló que la riqueza que venía de actividades económicas «naturales» tiene un límite porque una vez cubiertas las necesidades del hogar, no se necesita más. Por otro lado, no hay límite en la acumulación antinatural de riqueza. Se pueden seguir vendiendo aceitunas y encontrar todo tipo de cosas nuevas que vender. ¿Qué evita que alguien acumule tantas riquezas que estas lleguen hasta el cielo? Nada en absoluto, con excepción del riesgo para la sabiduría y la virtud de uno mismo. «El tipo de personalidad que resulta de la riqueza es la de un bufón próspero», dijo Aristóteles.

Había algo peor que cultivar aceitunas para crear una montaña de monedas en continuo crecimiento, y era usar ese mismo dinero para ganar más dinero. De igual manera que el uso natural de las aceitunas es comerlas (o intercambiarlas por algo que necesita el hogar), el uso natural del dinero es ser un medio de intercambio. Hacer dinero a partir de dinero, prestándoselo a alguien a cambio de un precio (por una «tasa de interés») es la actividad económica más antinatural que puede existir. Como se verá en el siguiente capítulo, el ataque de Aristóteles contra los préstamos influyó durante siglos en el pensamiento económico. Por lo tanto, para él estaba claro que la virtud yacía en los honestos agricultores, no en los banqueros astutos.

Mientras Platón y Aristóteles escribían, Grecia se alejaba de sus visiones para la economía. Las ciudades Estado estaban en crisis. Atenas y Esparta habían mantenido una guerra prolongada. Los proyectos económicos de los filósofos se aferraban a la gloria del pasado. La solución de Platón fue un Estado disciplinado, la de Aristóteles, una guía práctica para salvar a la sociedad del exceso de comercio. Los griegos se estaban enfocando en el dinero, aun mientras Aristóteles y Platón condenaban el amor por el dinero. Se dice que un gobernante de Esparta redujo la generación de ganancias al hacer que la moneda de su ciudad fueran barras de hierro, tan pesadas que era necesario que las arrastraran bueyes. Sin embargo, el comercio

prosperó en buena parte de Grecia. Las ciudades comerciaban con aceite de oliva, granos y muchos otros bienes a lo largo de las aguas del Mediterráneo. Después de Aristóteles y Platón, las rutas de comercio se ensancharon aún más, impulsadas por el pupilo más famoso de Aristóteles, Alejandro Magno, cuyos ejércitos barrieron más allá del mundo Mediterráneo y esparcieron así la cultura griega a través de un nuevo y vasto imperio.

Como todos los imperios, las grandes civilizaciones griega y romana se extinguieron, y surgieron nuevos pensadores. Después de la caída del Imperio Romano en el siglo V d.C., fueron los monjes cristianos quienes hicieron que el pensamiento económico avanzara en toda Europa y quienes mantuvieron con vida el conocimiento en sus remotos monasterios.

3

LA ECONOMÍA DE DIOS

En la Biblia, las personas deben trabajar para sobrevivir a consecuencia del pecado. Cuando estaban en el Edén, la vida era fácil para Adán y Eva. Bebían del río y comían los frutos de los árboles. Se sentaban todo el día y no tenían mucho más que hacer, pero un día desobedecieron a Dios y los expulsó de este jardín, así pasaron de una vida de plenitud a una de penurias. «Con el sudor de tu rostro comerás el pan», le dijo Dios a Adán. A partir de ese momento las personas debieron trabajar para sobrevivir. Sin embargo, Jesús advirtió que cuando trabajaban, estaban en peligro de cometer pecados que podrían dejarlas fuera del cielo. Podría solo importarles hacerse ricas. Podrían sentir celos de la riqueza de otras personas. Podrían terminar amando la ropa, las joyas y el dinero más que a Dios.

En cada uno de los extremos de la prolongada Edad Media hay dos pensadores cristianos, gigantes intelectuales de su época. Ellos reflexionaron con detenimiento acerca de lo que significaban las enseñanzas de Cristo. ¿Qué decía sobre la manera en que los cristianos debían participar en la economía? En la primera etapa encontramos a San Agustín de Hipona (354-430), un maestro joven e inquieto que maduró para convertirse en un hombre sagrado y sabio. Hacia el final llegó Santo Tomás de Aquino (1224/1225-1274), un monje italiano que vivió cuando surgía una nueva civilización comercial en Italia. Sus escritos fueron una guía para los cristianos en cuanto a la manera de vivir en una sociedad cambiante.

Agustín nació en el moribundo Imperio Romano y estaba a caballo

entre el mundo antiguo y el naciente medieval. Después de extensas divagaciones y una prolongada búsqueda espiritual, se convirtió al cristianismo. Los griegos pensaron en la sociedad y la economía de ciudades de reyes, pequeños Estados con gobernantes sabios. Agustín transformó ese pensamiento en la Ciudad de Dios, en cuya cima está presidiendo Cristo, el salvador de la humanidad. La Ciudad de Dios la regían leyes tanto humanas como divinas. Esto se debía a que las personas debían participar en la actividad ordinaria y cotidiana de hacer dinero. La riqueza era un regalo de Dios para los pecadores que necesitaban sobrevivir. La mejor vida implicaba renunciar a las posesiones, algo que hacían algunos cristianos al vivir sin dinero como ermitaños o en comunidades de monjes. Sin embargo, en un mundo imperfecto, las personas debían tener propiedades y, por consiguiente, era importante no amar nuestras posesiones y entender que simplemente eran un medio para llevar una vida buena y devota.

Las ideas de Agustín ayudaron a dar forma a la sociedad medieval que reemplazó a la romana. Los romanos habían creado un imperio vasto; sus ciudades eran maravillas de la elegancia y la ingeniería, pues solo Roma contaba con mil baños públicos alimentados por los acueductos. Después de la muerte de Agustín, el imperio fue invadido y durante los siglos posteriores el comercio colapsó. Las comunidades se volcaron sobre sí, cultivaron comida para ellas mismas en vez de para comprarla y venderla. Los pueblos se encogieron y los puentes y las carreteras romanas se derrumbaron. A partir del tejido único del imperio se formó un revoltijo de retazos conformados por gobernantes locales. El hilo común fue la nueva fe cristiana y las enseñanzas de hombres como Agustín.

Otra cara de la sociedad medieval fue un sistema económico que llegó a conocerse como feudalismo. Los gobernantes necesitaban guerreros para detener a los ejércitos de invasores a caballo. Era caro mantener a los guerreros, por lo que los reyes les entregaban tierras a cambio de su lealtad. Los guerreros prometieron luchar por el rey cuando este lo necesitara. A partir de esto se desarrolló todo un sistema de producción que no se basaba en el dinero sino en las promesas que hacían los gobernantes y los gobernados. La economía de Dios en la tierra se dispuso como una «cadena del ser». Esta era la visión medieval del universo, algo dispuesto en un orden jerárquico estricto. En la cima estaban Dios y Cristo; sus representantes en la Tierra eran, primero, el papa, y luego los reyes que dieron tierra a los grandes señores feudales; y debajo estaban los campesinos, que trabajaban la tierra. Estos entregaban los cultivos al señor y guardaban algo para ellos. La economía estaba regida por la religión y no por las ganancias y los precios que la rigen en la actualidad. Sus autoridades eran

hombres como San Agustín y aquellos que lo sucedieron, los instruidos monjes y predicadores eclesiásticos.

Tomás de Aquino fue uno de ellos. Nació en una familia rica, pero cuando era joven se unió a los dominicos, una orden de monjes que vivía sin dinero ni posesiones. Sus padres odiaron tanto esto que lo secuestraron y lo encerraron en uno de sus castillos. Incluso pusieron a una prostituta en su cuarto para intentar que se olvidara de convertirse en monje, pero él no cayó en la tentación. En su lugar rezó y escribió libros sobre los métodos de la lógica. Con el tiempo, sus padres se rindieron y lo liberaron, y se mudó a París, donde continuó su búsqueda religiosa e intelectual.

Tomás de Aquino se imaginaba la cadena del ser como una colmena en la que Dios asignaba los papeles a las abejas: unas reúnen miel, otras construyen las paredes de la colmena y otras sirven como reinas. La economía humana era similar a esto. Algunos trabajaban la tierra, otros rezaban y otros luchaban por el rey. Lo importante era no ser codicioso y no envidiar el dinero de los demás.

Tal como Agustín de Hipona había comprendido, en un mundo pecaminoso, las personas necesitaban poseer cosas para que ellas y sus familias pudiesen vivir. Estaba bien vender algo por una ganancia mientras el dinero se usara de manera correcta, dijo Tomás de Aquino; si alguien tenía más dinero del necesario, entonces debían darles un poco a los pobres. Supongamos que alguien se gana la vida vendiendo carne. La pregunta que Santo Tomás intentó responder fue cuál era el «precio justo» por la carne. ¿Cuál era la cantidad justa y moralmente correcta que había que cobrar a los clientes? Tomás de Aquino dijo que no era el precio más elevado que el vendedor pudiera obtener, quizá mintiendo sobre la calidad de la carne. El engaño era una preocupación constante en la época medieval: un inglés se quejó una vez de que los carniceros de Londres solían poner sangre en los ojos de las ovejas en putrefacción para que se vieran frescas. Un precio acordado en estas condiciones sería injusto. En cambio, un precio justo sería el que se cobra normalmente en una comunidad, sin ningún engaño de vendedores poderosos que dominen el comercio.

Al igual que los pensadores anteriores a él, Tomás de Aquino creía que el mayor pecado económico era la usura: el préstamo de dinero a cambio de un precio (en otras palabras, con una tasa de interés). La Iglesia medieval condenaba la usura. Se podía expulsar de la Iglesia a los sacerdotes que enterraban a prestamistas en tierra consagrada, y los prestamistas se irían al infierno junto con los ladrones y los asesinos. Un predicador contaba la historia de un prestamista que

pidió ser enterrado con su tesoro. Después de su muerte, su esposa excavó su tumba para recuperar el dinero y vio cómo unos demonios metían monedas —que se habían convertido en carbones candentes— en la garganta de su esposo.

Los clérigos medievales decían que prestar dinero a cambio de intereses era robar porque el dinero era «estéril», infértil, y por lo tanto no podía reproducirse. Si se amontona en una pila no se reproduce como lo hace un rebaño de ovejas. Si recibes 25 monedas de un hombre al que le prestaste 22, estás recibiendo tres monedas de más. Las tres monedas le pertenecían legítimamente a ese hombre. Santo Tomás, como muchos pensadores de la Antigua Grecia, dijo que el uso correcto del dinero era comprar y vender y que estaba mal intentar hacer que creciese mediante el cobro de intereses. Cuando el dinero se utiliza para comprar y vender cosas, la compraventa «agota» el dinero. Es igual que cuando se usa el pan con el propósito de comerlo: se agota el pan (no ocurre lo mismo con una casa porque se puede vivir en una casa sin agotarla). Está mal hacer que alguien pague por el pan y por su uso, eso es hacer que pague dos veces. De la misma manera está mal hacer que alguien pague el dinero que se le prestó y además hacerle devolverlo con intereses. Peor aún, la usura es un pecado que nunca se detiene. Al menos, los asesinos dejan de asesinar mientras duermen. El pecado de los prestamistas continúa cuando yacen en su cama porque el dinero que se les debe crece más todavía.

Tomás de Aquino escribía en una época en la cual Europa estaba redescubriendo el comercio. Pocos siglos antes de que naciera, la población comenzó a crecer y las ciudades volvieron a la vida. Inventos como arados pesados y nuevos tipos de arneses para caballos ayudaron a los agricultores a obtener más de la tierra. Las comunidades pusieron fin a su aislamiento y comenzaron a comerciar entre sí. Y el dinero, una vez más, ayudó a estimular la compraventa de bienes.

En las grandes ciudades de Venecia y Florencia, la cadena del ser medieval se extendió con nuevas figuras: los mercaderes que compraban y vendían bienes para obtener beneficios y los banqueros que comerciaban el dinero. La sociedad ya no comprendía únicamente a aquellos que rezaban, trabajaban la tierra o luchaban. Los habitantes de estas ciudades alimentaron las brasas del comercio y ahora ellos se prendían en llamas. Los barcos llevaron vidrio y lana a Asia y trajeron seda, especias y piedras preciosas. Venecia creó el primer imperio comercial desde la Antigüedad.

Conforme floreció el comercio, también lo hicieron las finanzas. En Venecia y Génova, los mercaderes guardaban sus monedas en las bóvedas de seguridad de las casas de cambio. Los mercaderes luego podían pagar sus deudas haciendo que los cambistas transfirieran dinero entre sus cuentas. También obtenían préstamos de ellos. De esta manera, los cambistas se habían convertido en los primeros banqueros, así como en pecaminosos prestamistas. Otro avance fue la ayuda a paliar los riesgos que involucraba enviar costosos cargamentos por los peligrosos mares. Los mercaderes inventaron los seguros: pagar a alguien cierta cantidad de dinero a cambio de que prometiera compensar las pérdidas ocasionadas por la mala suerte, como el hecho de que su barco se hundiera en una tormenta.

Las frenéticas ciudades debilitaron el feudalismo porque los campesinos dejaron la tierra y se mudaron a las urbes para trabajar a cambio de dinero. Su ruido también comenzó a ahogar las enseñanzas tradicionales de la Iglesia. El santo patrón de Milán era Ambrosio, quien ordenó la muerte de los prestamistas, lo cual no disuadió a los habitantes de Milán de enriquecerse prestando dinero. La vida económica se vio regida, cada vez más, por el dinero y las ganancias y menos por la tradición. Incluso los monjes comenzaron a ver que los préstamos eran esenciales para la economía y que no tenían lugar a menos que se le pagara a los prestamistas. Tomás de Aquino dijo que en realidad el interés sobre los préstamos en ocasiones era aceptable. Era correcto que los prestamistas lo cobraran para compensar las ganancias a las que renunciaron cuando prestaron su dinero. Gradualmente, los clérigos se percataron de que había una diferencia entre la usura —altos intereses que arruinan al prestatario— y tasas razonables necesarias para que los bancos funcionaran.

A comienzos del siglo XI, el Papa dijo que los mercaderes nunca podrían entrar en el cielo. A finales del siguiente siglo, el Papa convirtió a un mercader de nombre Homobono en santo. Así, la idea de que para estar cerca de Dios era necesario ser pobre comenzó a extinguirse. Jesús les había dicho a sus discípulos que no podían servir a Dios y al dinero, pero en la época de Tomás de Aquino los mercaderes creían que si era posible. En 1253, una empresa italiana encabezó sus cuentas escritas a mano con las palabras: «En nombre de Dios y de las ganancias». La economía de Dios se estaba mezclando con el nuevo mundo del comercio.

EN BUSCA DEL ORO

En la primavera de 1581, el mercader y explorador inglés Francis Drake celebró un banquete a bordo de su barco, el Golden Hind, que acababa de llevar a Drake y a su tripulación alrededor del mundo y había sobrevivido a un peligroso viaje de tres años. El barco, que ahora estaba atracado en el río Támesis, se había limpiado y decorado con estandartes para recibir a la invitada de honor y mecenas de Drake, la reina Isabel I de Inglaterra. Inmediatamente después de subir a bordo, la reina le ordenó que se arrodillara frente a ella. Un cortesano le tocó ambos hombros con una espada dorada, convirtiendo así a Francis Drake —que había nacido pobre y había sido educado por piratas— en sir Francis, lo que aseguró su posición como un símbolo del gran poder militar de Inglaterra en el mar.

Isabel le había ordenado a Drake llevar a cabo una expedición con el fin de vengarse de su enemigo, el rey Felipe de España. El astuto Drake había hecho lo mejor que pudo atacando barcos españoles por todo el mundo y regresó a casa con un gran botín que incluía oro, plata y perlas, los mismos que ahora se encuentran custodiados en la Torre de Londres.

En esa época, los monarcas de Europa estaban creando naciones modernas a partir de las tierras medievales bajo el control de diversos príncipes y duques. Estas naciones competían entre sí por ser las más fuertes. España había sido la potencia más destacada de Europa y ahora los holandeses y los ingleses le estaban pisando los talones. También en esa época mercaderes como Drake adquirían un poder y

una influencia que nunca habían tenido. Los mercaderes ayudaban a sus monarcas a enriquecerse, y estos pagaban por sus viajes. El nombramiento de Francis Drake como caballero a bordo del barco de la reina Isabel simboliza la alianza entre los gobernantes y los mercaderes.

Esta alianza recibiría el nombre de mercantilismo (a partir de la palabra latina para mercader) y surgió cuando los pensadores comenzaron a alejarse de la religión medieval hacia la razón y la ciencia. Anteriormente, los escritores de temas económicos habían sido monjes que estaban más bien alejados del bullicio del comercio, pero ahora aparecían nuevos pensadores económicos que tenían menos interés en la religión. Eran personas prácticas, por lo general mercaderes y funcionarios reales, que escribían sobre la manera en la que los reyes y las reinas podían cuidar mejor la riqueza de sus naciones. Uno de ellos fue Gerard de Malynes (ca. 1586-1641), mercader a quien Drake alguna vez vendió perlas que había robado durante una batalla con los españoles. El más famoso fue el inglés Thomas Mun (1571-1641), quien comerció en el Mediterráneo cuando era joven. En una ocasión, cerca de Corfú, fue capturado por los españoles y sus colegas temieron que lo quemaran en la hoguera. Afortunadamente, lograron liberarlo y Mun se convirtió en un hombre rico e influyente.

Los mercantilistas tenían un revoltijo de creencias en lugar de una teoría económica completamente desarrollada. En la actualidad los economistas suelen burlarse de ellos por no entender las verdades económicas más básicas. Por ejemplo, ¿qué se quiere decir en realidad cuando se habla de que un país es rico? Una versión básica del mercantilismo afirma que la riqueza es oro y plata, por lo que un país rico es uno que los tiene en gran cantidad. La crítica aquí consiste en que los mercantilistas incurren en la «falacia de Midas». En la leyenda griega, el dios Dioniso le concedió un deseo al rey Midas. Midas pidió que todo lo que tocara se convirtiera en oro; pero cuando intentó comer, a su comida le ocurría precisamente eso y lo acechaba el hambre. Esta historia nos cuenta que es tonto ver la riqueza en el brillo del oro en vez de en las hogazas y la carne. Puedes terminar muriendo de hambre o, como Smaug, el dragón en El hobbit de J. R. R. Tolkien, obsesionado con sentarte en una pila de oro, sin hacer en todo el día otra cosa más que contar monedas y exhalar fuego a los buscadores de tesoros.

Aun así, durante siglos, los exploradores buscaron oro y los monarcas intentaron incrementar sus reservas. Los exploradores europeos originales, un siglo antes de Drake, fueron los portugueses y los

españoles. Uno de ellos, Hernán Cortés, sabía algo sobre la atracción que provocaba el oro cuando dijo: «Los españoles conocemos una enfermedad del corazón que solamente el oro puede curar». Abrieron las puertas de Europa a una inundación dorada desde finales del siglo XV, cuando sus exploradores se lanzaron por el Atlántico para descubrir el Nuevo Mundo de las Américas. Allí encontraron civilizaciones antiguas repletas de oro y plata. Los exploradores atacaron las ciudades, asesinaron a sus habitantes y se llevaron el tesoro de regreso a España. Gobernaron las nuevas tierras para mantener el flujo de oro. España levantó una montaña de tesoros y se convirtió en la nación más poderosa de Europa. Para los ingleses, España se había transformado en algo así como Smaug: un feroz acaparador de riquezas, con una piel en apariencia invencible, pero con puntos débiles que podían atacarse. Hombres como Francis Drake se ganaban la vida intentando perforar el pellejo español. Con el tiempo esto se convirtió en una guerra sin cuartel.

Los economistas modernos critican a los mercantilistas por su obsesión con el oro en vez de con los bienes que necesitamos para vivir. En la actualidad medimos la riqueza de una nación a partir de la cantidad de comida, de ropa y de otros bienes que producen sus negocios, porque ya no pagamos las cosas con oro. En su lugar usamos «papel moneda»: billetes de libras y dólares que en sí mismos no valen nada. También nuestras monedas están hechas de metales baratos que valen mucho menos que el valor real de las monedas. Los billetes y las monedas solo tienen valor porque estamos de acuerdo en que lo tienen, pero en los días de los mercantilistas el oro era la única forma de comprar cosas y, conforme el comercio se expandió, cada vez más cosas útiles que necesitaban las personas, ya fuera comida, tierras o trabajo, debían comprarse con él. Hoy en día, los gobiernos pueden crear dinero imprimiendo más, pero en esa época los reyes y las reinas tenían que encontrarlo para pagar los ejércitos y los castillos que necesitaban para defender sus fronteras. Por lo que, en su amor por el oro, los mercantilistas no estaban tan equivocados como a veces nos hacen creer. Las ideas económicas se vinculan con las circunstancias en las que se encuentran las sociedades, y hace mucho tiempo esas circunstancias eran diferentes de las nuestras, algo fácil de olvidar cuando volvemos la mirada hacia el pasado.

Malynes escribió un libro titulado Tratado sobre los males del bien común en Inglaterra (A Treatise of the Canker of England´s Common Wealth) basado en la idea mercantilista de que la nación necesitaba un suministro saludable de oro. Para Malynes, la enfermedad económica de Inglaterra (su «desequilibrio») era una cantidad excesiva de compras de bienes extranjeros y muy pocas ventas de bienes

ingleses a los extranjeros. Los ingleses compraban vino de los enólogos franceses usando oro y ganan oro cuando vendían su lana a los franceses. Cuando Inglaterra compraba muchos bienes extranjeros y no vendía muchos de los suyos a los extranjeros, disminuía la reserva de oro del país. La solución de Malynes era establecer restricciones en el flujo de oro con el fin de preservar las existencias de la nación. Estas eran políticas comunes en esa época y algunos gobiernos, como el español, castigaban con la muerte a quien sacaba oro y plata del país.

No obstante, en su libro más famoso, La riqueza de Inglaterra por el comercio exterior (England´s Treasure by Forraing Trade), Mun proclamó que la mejor manera de obtener oro no era restringiendo el flujo del tesoro ni, claro está, con el método de Drake de robarlo de barcos extranjeros, sino vendiéndoles a los extranjeros tantos bienes como fuera posible. A los países les va bien así cuando llegan a ser buenos produciendo cosas. La meta era lograr una «balanza comercial» en la que el valor de las exportaciones (los bienes que salen) excediera al de las importaciones (los bienes que entran). A partir del siglo XVI, gracias a la presencia de barcos más fuertes y rápidos, los españoles, portugueses, ingleses, holandeses y franceses compitieron por el dominio del comercio exterior con el objetivo de mejorar su balanza comercial. Sus embarcaciones viajaban de ida y vuelta por nuevas rutas, transportaban azúcar, telas y oro a lo largo del océano Atlántico, y capturaban millones de africanos a los que vendían como esclavos a los dueños de plantaciones en el continente americano.

Respaldados por los mercantilistas, los gobiernos tomaron medidas para favorecer las exportaciones y desalentar las importaciones. Los bienes importados estaban sujetos a impuestos, lo que los hacía más caros e impulsaba la compra de bienes de producción local. También había leyes «suntuarias», que prohibían los productos caros (suntuosos). En Inglaterra se podía poner a los presumidos en el cepo por usar sedas y satines; una buena parte de los lujos ilegales eran importaciones del extranjero.

Conforme los exploradores y los ejércitos conquistaban nuevas tierras, los gobernantes dieron a los mercaderes el derecho de comerciar con estos territorios. Los viajes marítimos eran arriesgados, por lo que nadie quería financiarlos por cuenta propia. Los gobernantes permitieron que los mercaderes establecieran compañías especiales en las que los inversores podían contribuir con una cantidad de dinero a cambio de un dividendo de las ganancias. Estas compañías lideraron el avance hacia nuevas tierras, con lo que ganaron riqueza y fama para ellos y sus gobernantes. La Compañía Británica de las Indias

Orientales, fundada en 1600, en la que Mun era un funcionario, fue una de ellas. Esta compañía se convirtió en una organización poderosa y ayudó a Inglaterra a establecer un imperio en la India.

El hecho de que los gobiernos protegiesen los bienes exportados ante los importados, ayudó a que los mercaderes se enriquecieran. Los escritores mercantilistas argumentaban que lo que era bueno para los mercaderes también lo era para la nación. Esto demuestra cómo en ocasiones las ideas económicas acaban por favorecer a ciertos grupos sociales. Al restringir las importaciones, el mercantilismo favoreció a los comerciantes por encima de los trabajadores. Cuando se establecen impuestos sobre las importaciones, los negocios del país ganan más dinero, pero la población termina por pagar más por la comida y la ropa que necesita. Esta es otra razón por la que pensadores posteriores consideran que los mercantilistas estaban equivocados. Unos cuantos capítulos más adelante hablaremos de Adam Smith, a quien suele considerarse el padre de la Economía moderna. Él creía que la tarea de los economistas era descubrir leyes objetivas en torno a la manera en la que funciona la Economía, afirmando que los mercantilistas fueron incapaces de hacerlo porque principalmente defendían sus propios intereses. Lo que era bueno para los mercaderes no siempre lo era para la nación, según Smith.

Los mercantilistas pensaban que las importaciones eran malas, aunque los economistas de nuestros tiempos lo consideran un sinsentido. En esa época se creía que si Inglaterra vendía clavos a los holandeses, entonces la ganancia de Inglaterra (el pago por los clavos) era una pérdida para Holanda. Sin embargo, las importaciones no son malas si lo que los holandeses quieren son clavos ingleses (o caviar ruso y queso francés). Las importaciones suelen ser esenciales para el progreso económico, por ejemplo, si se utilizan resistentes clavos extranjeros para construir los carruajes necesarios para transportar comida del campo a las ciudades. Así, si Inglaterra vende clavos a los holandeses, tanto los ingleses como los holandeses ganan: Inglaterra hace dinero y Holanda obtiene buenos clavos a bajo precio.

Smith atacó el mercantilismo a finales del siglo XVIII. Movimiento que recibió otro golpe cuando las colonias británicas en América se independizaron. El control de Gran Bretaña sobre sus colonias garantizaba a sus mercaderes un mercado en el cual vender sus bienes, a pesar de que esto se acabase cuando las colonias se rebelaron contra el gobierno británico y se declararon independientes.

Pensadores como Mun vivieron a caballo entre dos épocas. En un extremo estaba la época medieval en la que la vida económica era

local y más informada por la religión y los vínculos personales que por el dinero; en el otro extremo estaba la llegada de una era industrial en la que el dinero mandaba y la vida económica se expandió a través de las regiones y el mundo. Los mercantilistas vincularon estas dos épocas. Fueron algunos de los primeros en anteponer las preocupaciones relacionadas con los recursos y el dinero a las morales, el distintivo de una buena parte del pensamiento económico que los siguió. No les preocupó si la búsqueda de riqueza era algo que las enseñanzas bíblicas permitían. Para ellos, el dinero era el nuevo dios. Cuando los comerciantes se volvieron más poderosos, otros lamentaron la muerte de las formas antiguas de vida en las que lo que se valoraba no era el comercio y hacer dinero, sino la caballerosidad, el honor y la valentía de los caballeros y los reyes. «La era de la caballería se ha ido —dijo el estadista irlandés y escritor Edmund Burke en 1790—. Ha triunfado […] la de los economistas y los calculadores, y la gloria de Europa se ha extinguido para siempre».

5

LA ABUNDANCIA NATURAL

Una tarde de 1760, en el Palacio de Versalles, François Quesnay (1694-1774) estaba desesperado. Su amigo y colaborador intelectual, el marqués de Mirabeau, acababa de publicar un libro que molestó a muchas personas. Con el título Teoría del impuesto (Théorie de L'impôt), sonaba más bien aburrido, pero consiguió que metieran a Mirabeau en la cárcel. Quesnay era el doctor de madame de Pompadour, la amante favorita del rey Luis XV. Unos cuantos años antes, a los sesenta, se había convertido (con la ayuda de Mirabeau) en la figura más importante de un grupo de pensadores que se reunían cada martes en su palacio para discutir sus ideas. Se trataba de la primera «escuela» económica del mundo. Quesnay era un personaje reconocido en la corte real y elaboró sus poderosas críticas a la economía francesa de manera respetuosa. Sin embargo, Mirabeau se exaltaba: en su libro abogaba por la propuesta de Quesnay de eliminar los impuestos a los agricultores de Francia y que, en su lugar, se gravase a los aristócratas. El rey estaba furioso e hizo que encerraran a Mirabeau. Madame de Pompadour intentó calmar a su preocupado doctor, diciéndole que intentaría apaciguar al rey y que todo esto pasaría. Quesnay le señaló con pesadumbre que siempre que estaba en presencia del rey lo único que podía recordar era que «se trata de un hombre que puede hacer que me corten la cabeza».

Como había descubierto Mirabeau, los impuestos son algo delicado. Los gobernantes tienen que imponerlos a sus súbditos. ¿De qué otra manera pagarían su corte y a los soldados para defender el reino? En aquella época, Francia gastaba mucho dinero peleando en guerras, y

necesitaba aún más para pagar los espléndidos castillos, los banquetes y la joyería del rey y sus nobles. No obstante, primero estaba el problema de a quién cobrar impuestos y luego de cuánto cobrar. Un gobernante debe mantener a los poderosos aristócratas de su lado, por lo que cobrarles impuestos no es algo fácil. Si los impuestos a los campesinos se vuelven demasiado onerosos, podrían dejar de trabajar (o peor aún, podrían rebelarse). Jean-Baptiste Colbert, el ministro de finanzas del rey un siglo antes, tenía este acto de equilibrismo en mente cuando dijo: «El arte de los impuestos consiste en desplumar al ganso para obtener la mayor cantidad de plumas con la menor cantidad posible de quejas». Quesnay creía que habían desplumado tanto al ganso francés —la sociedad francesa y su economía— que prácticamente estaba calvo. Unas cuantas décadas después, el ganso hizo un gran ruido y se alzó en una revolución. Sin embargo, en realidad no hacía mucho ruido, más bien estaba moribundo. En comparación con Gran Bretaña, la agricultura francesa estaba atrasada y era improductiva. Los agricultores vivían una vida mísera y la vida en el campo era monótona, larga y dura, de pobreza y hambruna. Quesnay culpaba a los elevados impuestos que se cobraban a los agricultores, destinados a la corte real y a los aristócratas. En contraste, los aristócratas y el rico clero no tenían que pagar ningún impuesto.

Quesnay consideraba que la agricultura era especial. La naturaleza, empleada en los campos, los ríos y los espacios de caza, era el recurso definitivo de la riqueza de una nación. Por esto las ideas de su círculo de pensadores, los primeros en llamarse economistas, llegaron a conocerse como fisiocracia, lo que significa «gobierno de la naturaleza». Los fisiócratas decían que la riqueza era el trigo y los cerdos que la tierra produce. Los agricultores usan sus cultivos o las ganancias de sus ventas para alimentarse. Además, en ocasiones producen un excedente que puede venderse a otras personas. Quesnay creía que ese excedente era la fuerza vital de la economía. Lo llamó producto neto: aquello que sobraba de la producción agrícola (el producto total) después de que los agricultores se quedasen con lo que necesitaban. Según él, el producto neto solo podían producirlo personas que estaban junto a la naturaleza, como los pescadores que atrapan pescados en el río o el pastor que lleva a sus ovejas a pastar en la pradera.

Los fisiócratas creían que el producto neto surgía de la economía, de acuerdo con leyes de la naturaleza que eran inamovibles y dictadas por Dios. Era imprudente que un gobernante intentara alterarlas, pero eso era precisamente lo que la monarquía francesa había hecho, según decían. Peor aún, mientras explotaban a los agricultores, el Estado

hacía que llovieran privilegios sobre los artesanos y mercaderes de las ciudades. Francia tenía un laberinto de leyes diseñadas para desarrollar su industria, que en gran medida protegían a los fabricantes de la competencia nacional y en el exterior. Una buena parte de esto seguía la línea de pensamiento de los mercantilistas, de quienes hablamos en el capítulo anterior.

Los mercaderes y los artesanos defendían sus privilegios mediante la creación de gremios, organizaciones que databan del medievo y solían ser muy poderosas. Una mirada al París de unas décadas antes muestra cuán lejos podían llegar para proteger la posición de sus miembros. En junio de 1696, los botoneros pusieron el grito en el cielo. Entraban a las tiendas de los sastres en busca de botones ilegales que ponían en riesgo su dominio del comercio de botones de seda. El problema estaba en que algunos sastres emprendedores habían comenzado a hacerlos de lana. El gremio de los botoneros se quejó y las autoridades prohibieron los botones de lana. Los tenderos de París ignoraron esta prohibición y ahora los alcaides del gremio cazaban a los sastres rebeldes e incluso intentaban arrestar a cualquiera que estuviera en la calle y usara botones de lana. En la actualidad nos resulta sorprendente pensar que una asociación de fabricantes tuviera tanto poder sobre lo que las personas podían comprar. Los privilegios de los que gozaban los botoneros los ayudaban a ganar dinero. Los fisiócratas creían que las ganancias de los fabricantes solo eran posibles debido a los privilegios que les daban, no a que crearan un excedente verdadero.

En realidad, las industrias fabricantes eran absolutamente incapaces de crear un excedente, según decía Quesnay. Los botoneros obtienen una ganancia de vender botones debido al trabajo y la seda que utilizan para hacerlos. Lo único que hacen es transformar lo que la naturaleza ya creó. Por consiguiente, Quesnay consideraba la fabricación una actividad «estéril». Peor aún, la promoción por parte del Estado francés de la industria les había quitado recursos a las granjas productivas y los había colocado en muchas industrias estériles. Quesnay se mostraba aún más crítico hacia los banqueros y los mercaderes, quienes para él, eran parásitos económicos que movían el valor creado por otras personas sin contribuir con uno propio.

Médico como era, Quesnay pensaba en la economía como un organismo inmenso en el cual el preciado excedente económico actuaba como su suministro vital de sangre. Con el fin de explicar esta idea, elaboró el primer modelo económico, un retrato simplificado de la economía. Quesnay lo creó en su ingeniosa Tableau économique

(tabla económica). Trazó una serie de zigzags con el fin de representar la circulación de recursos en la economía. Los agricultores producían el excedente y lo pagaban en forma de renta a los aristócratas, los dueños de la tierra que luego compraban los botones de seda y las velas plateadas de los artesanos. Los artesanos, a su vez, compraban alimentos de los agricultores, completando así el ciclo. La economía era un flujo circular de excedente entre los agricultores, los terratenientes y los artesanos. Cuando el excedente se incrementa, fluyen más recursos entre ellos, y la economía crece. Cuando el excedente disminuye, la economía se encoje, que es precisamente lo que los fisiócratas creían que había ocurrido en Francia.

Los zigzags de Quesnay produjeron sorpresa y confusión. Una vez que Mirabeau entendió lo que significaban, declaró que Quesnay era el hombre más sabio de Europa, tan inteligente como Sócrates. Sin duda, esta tabla tuvo una gran influencia. Economistas posteriores, entre ellos Smith, la alabaron y hasta la fecha la idea de la circulación de recursos entre trabajadores, compañías y consumidores es fundamental para nuestro entendimiento de la economía.

El doctor tenía una cura para la enfermedad de Francia: incrementar el excedente que se producía en la economía. Mirabeau se había metido en problemas intentando explicar la manera de hacerlo. Los zigzags de Quesnay mostraban el problema de imponer impuestos sobre los agricultores. Los impuestos más elevados los dejaban con menos semillas que cosechar al año siguiente y menos dinero que gastar en mejorar sus herramientas. Si solo se cobraran impuestos a los aristócratas terratenientes, entonces los agricultores tendrían más recursos con los que cultivar la tierra. Esto ayudaría a incrementar el excedente general de la economía. Al final, incluso los aristócratas se beneficiarían porque la economía crecería, un argumento al que se hizo caso omiso cuando se encarceló al desafortunado Mirabeau.

Además de la opresión de impuestos onerosos, a los agricultores no se les permitía exportar maíz, y debían seguir normas sobre cómo venderlo a sus compatriotas. Las restricciones disminuían lo que ganaban y reducían aún más el excedente. Quesnay instó al Estado a liberar la agricultura de todos estos controles asfixiantes y a abolir los privilegios de los mercaderes. Argumentaba a favor de una política del laissez faire, que literalmente significa «dejar hacer»; en la actualidad todavía usamos este concepto francés para describir una política económica no intervencionista por parte del gobierno. Los fisiócratas tuvieron cierta influencia sobre las políticas, por ejemplo, cuando el gobierno francés facilitó en la década de 1760 que los agricultores vendieran maíz. Más tarde, la escuela de pensamiento de Quesnay se

deterioró y él abandonó las preguntas prácticas en torno a la economía por los placeres abstractos de la geometría.

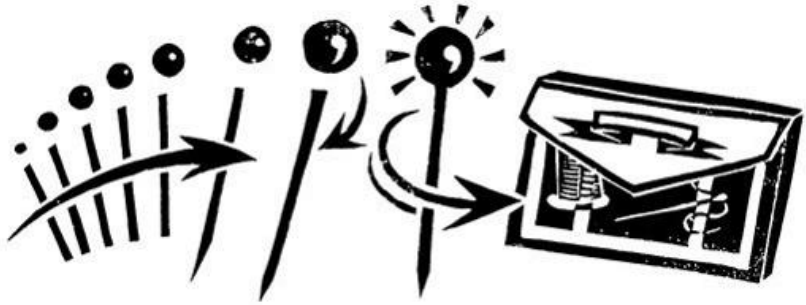
Quesnay era extremadamente moderno al intentar encontrar leyes para describir el comportamiento de la economía y al mostrarlas en modelos. En la actualidad, ese es el método de la Economía. Antes de él, la economía se veía a través de los ojos de la religión y la tradición o, cuando la religión se hacía a un lado (como en el caso de los mercantilistas), a través de una niebla de ideas opuestas, apenas como un conjunto claro de principios. Al argumentar que era mejor dejar en paz a la economía, anticipó una creencia de muchos economistas en la actualidad: el no intervencionismo del gobierno en la economía. Por ejemplo, al imponer muchos impuestos elevados. El hecho de que ubicara la fuente del valor económico de modo firme en cosas reales (trigo, cerdos y pescado) en vez de solo en el dinero fue revolucionario. Al restringir la fuente de valor a la agricultura, los fisiócratas estaban atrapados en el pasado. Escribían justo antes de una revolución económica que transformaría a Europa y en la que los fabricantes generarían valor al hacer bienes de forma más barata y al inventar otros nuevos. La abundancia de la naturaleza pronto daría frutos en las fábricas y no solo en los ríos y los campos.

Al final, Quesnay fue a la vez un crítico y un defensor del sistema económico francés. Tuvo la audacia de argumentar a favor de los impuestos para los aristócratas franceses, pues no tener que pagar impuestos era un privilegio que valoraban profundamente y un símbolo importante de su estatus social. También se mostró audaz al criticar a los reyes franceses por asfixiar su economía. Al final, las preocupaciones de Quesnay por molestar al rey no llegaron a mucho. Después de que Mirabeau cayera en la deshonra con su libro, madame de Pompadour ayudó a que lo liberaran y Quesnay llegó a una edad avanzada y sobrevivió a su rey por unos cuantos meses. Aunque Quesnay corrió el riesgo de molestar a los ricos y poderosos, fue leal. Pasaba sus días paseando por corredores palaciegos en camino a audiencias con el rey y con madame de Pompadour. Era parte del «antiguo régimen» de reyes y reinas en Europa y creía en la división de la sociedad en clases de aristócratas y campesinos. Así que, a pesar de insistirle al rey con que alterase su enfoque de la economía, aún quería un monarca omnipotente que gobernara sobre todas las cosas. Incluso economistas audaces como él suelen tener que pensar de acuerdo con los términos de las personas más poderosas de sus sociedades.

Después de la muerte de Quesnay, los aristócratas franceses fueron arrastrados por ríos de sangre cuando la poderosa revolución de 1789

destruyó el antiguo régimen de reyes, duques y campesinos. Los economistas hicieron a un lado la fe de Quesnay en la autoridad absoluta de los monarcas, pero él les había abierto un camino hacia la forma moderna que la economía presenta en la actualidad.

6



LA MANO INVISIBLE

El filósofo escocés Adam Smith (1723-1790) era famoso por perderse de tal manera en sus pensamientos que a veces olvidaba dónde estaba. Sus amigos lo veían hablando consigo mismo, sus labios se movían y asentía con la cabeza, como si probara alguna idea nueva. Una mañana se despertó y comenzó a caminar por el jardín de su casa en el pequeño poblado escocés de Kirkcaldy, tremendamente concentrado. Solo llevaba su bata, caminó hasta la carretera y siguió hasta que llegó al siguiente poblado a diecinueve kilómetros de distancia. No fue hasta que oyó el sonido de las campanas de la iglesia que llamaban a la misa dominical cuando regresó en sí.

Tenía buenas razones para estar perdido en sus pensamientos. Se había alejado del bullicio de las ciudades donde adquirió fama como filósofo para escribir lo que se convertiría en el libro más famoso de la historia de la Economía. Alimentado por caminatas tonificantes y noches de insomnio, este robusto libro se publicó en 1776 y tuvo por título La riqueza de las naciones (The Wealth of Nations).

En él, Smith planteó una de las preguntas fundamentales de la Economía: ¿es el interés propio compatible con una buena sociedad? Con el fin de entender lo que esto significa, vamos a comparar el funcionamiento de la sociedad con el de un equipo de fútbol. Un buen equipo necesita buenos jugadores, obviamente. Los buenos jugadores hacen más que simplemente bloquear y chutar bien. Saben jugar como un equipo. Un defensa se mantiene en la retaguardia y protege la portería, un delantero avanza e intenta anotar, *etc.* En un mal equipo a

los jugadores únicamente les importa la gloria personal: solo quieren anotar goles por su cuenta, por lo que todos persiguen el balón en vez de separarse y ayudar a los otros a anotar. El resultado es el caos en el campo de fútbol y muy pocos goles.

La sociedad es un equipo de millones de personas que trabajan y comercian en conjunto. ¿Qué se necesita para que el equipo funcione bien? Si la economía es como el fútbol, entonces, lo que la sociedad necesita son personas que trabajen en equipo por el interés de toda la sociedad. Lo que no necesita son personas que se preocupen principalmente por ellas mismas (por su interés propio), como los futbolistas obsesionados con la gloria personal. Por ejemplo, en vez de intentar hacer tanto dinero como sea posible, los panaderos se asegurarían de que sus vecinos tuvieran suficiente pan para la cena; los carniceros contratarían nuevos asistentes no porque de verdad los necesiten, sino porque sus amigos necesitan trabajos. Todos serían amables entre sí y la sociedad sería un lugar armónico.

Smith le dio la vuelta a esto. Argumentó que a la sociedad le va bien cuando las personas actúan por interés propio. En vez de intentar ser amables todo el tiempo, haciendo lo mejor para ellos benefician a más personas. «No es de la benevolencia del carnicero, el cervecero o el panadero de donde esperamos recibir nuestra cena, sino de la atención a su interés propio», dijo. Usted recibe su cena del panadero, no porque sean personas amables: algunos lo son, otros no. En realidad, no importa. Lo que importa es que obtiene pan porque los panaderos buscan su interés propio al venderlo con el fin de ganar dinero. A su vez, los panaderos se ganan la vida porque usted busca su interés propio al comprar pan. El panadero no le importa y a él no le importa usted y es probable que ni siquiera se conozcan. Las personas se benefician entre sí no porque sean como el buen samaritano que quiere ayudar a extraños, sino porque hacen lo que es mejor para ellas mismas. Al final, el interés propio conduce a la armonía social y no al caos.

Existe otra diferencia importante entre un equipo de fútbol y una economía. Un equipo de fútbol necesita a un director que organice a sus jugadores. Pensemos que el director toma a los jugadores de la mano, por decirlo de algún modo, y los lleva a áreas diferentes del campo: los defensas a la parte trasera, los delanteros al frente, *etc.* La mano guía del director asegura que el equipo juegue bien, pero en cambio nadie hace lo mismo con la economía. Nadie les dice a los panaderos cuántas hogazas hornear ni a los cerveceros qué tipo de cerveza hacer. Lo deciden por su cuenta, con base en lo que consideran que les dará dinero. La sociedad funciona bien así. Es como

si la mano de un director que organiza las cosas existiese, «pero si se intenta encontrar» no está ahí. Para describir esta situación, a Smith se le ocurrió una de las frases más famosas de la Economía. Dijo que era como si una «mano invisible» guiara la sociedad.

Quizá en este punto usted esté pensando, pero ¿qué hay del gobierno? ¿Acaso no dirige la economía? Es cierto, lo hace en cierto grado. Sin importar de dónde sea, es probable que haya un gobierno que hace todo tipo de cosas. Una parte posterior de nuestra historia tratará precisamente de qué es, con exactitud, lo que hace. (Como también se verá, en unas cuantas sociedades —las «comunistas»— el gobierno tomó por completo el control y les dijo a todos qué hacer todo el tiempo). Aun así, la economía de su país probablemente tenga mucho en común con aquello de lo que Smith hablaba. La próxima vez que esté en la tiendita de su casa, observe las cajas de tomates, los cartones de leche y las pilas de periódicos. ¿Cómo llegaron ahí? El tendero decidió comprarlos con el fin de venderlos a personas que los quieren, como usted. Nadie —ni el gobierno ni nadie más— le dijo al tendero qué hacer.

Resulta tentador pensar que la idea de Smith en torno a la mano invisible significa que la «codicia es buena»; sin embargo, esto sería distorsionarla. Smith vio que la sociedad comercial involucraba una gama de buenas cualidades humanas. Los panaderos y los carniceros suelen ser amables entre sí y se sienten mal cuando sus amigos enferman o pierden dinero. Así es como las personas desarrollan un sentido de lo que está bien y lo que está mal. El comercio no funcionaría muy bien si las personas fueran totalmente egoístas todo el tiempo. Por ejemplo, los panaderos mentirían sobre el peso de sus hogazas y los cerveceros rebajarían su cerveza con agua. Mentir y engañar se convertiría en algo normal, desatando el caos. Cuando las personas son honestas y de fiar es cuando actuar por interés propio beneficia a la sociedad.

Por consiguiente, la mano invisible de Smith funciona cuando las personas decentes tienen la libertad de intercambiar bienes entre sí, de comprar y vender cosas. El impulso de intercambiar cosas distingue a los humanos de otros animales. Nunca verá a perros que intercambian huesos, pero los humanos hacen este tipo de cosas todo el tiempo. Le doy pan a cambio de un poco de cerveza (o es más probable que venda mi pan por dinero y luego vaya y compre cerveza). Un resultado de todo este intercambio es que las personas se especializan en trabajos específicos y surge una «división del trabajo». Puede ser que en un pequeño pueblo todos hayan comenzado horneando su propio pan y preparando su propia cerveza. Luego algunos se hicieron

buenos horneando pan y tenían más del que necesitaban y entonces vendieron el excedente a cambio de cerveza. Con el tiempo dejaron de preparar cerveza para ellos mismos y solo hornearon pan para vender y compraban la cerveza que necesitaban de quienes eran buenos preparándola, beneficiando así a todos.

La división del trabajo estaba adquiriendo una nueva forma mientras Smith escribía. En Gran Bretaña, los empresarios abrieron fábricas alimentadas por ruedas hidráulicas. Algunas tenían varios pisos y daban empleo a cientos de personas. Cada cuarto tenía herramientas y trabajadores que realizaban una tarea particular de la producción. Smith explicó la manera en la que el trabajo especializado mejora la eficiencia de la economía. Imaginemos la fabricación de un alfiler. Primero se tiene que extender el alambre y luego afilar un extremo para obtener una punta. Después hay que hacer la cabeza y unirla al cuerpo del alfiler. Por último, es necesario embalar los alfileres terminados. Smith observó dieciocho etapas independientes en la fabricación de un alfiler. Por cuenta propia quizá le cueste hacer más de uno o dos alfileres al día. No obstante, si un grupo de personas hiciera alfileres, cada uno podría trabajar en una tarea y volverse muy bueno en ella, en particular si tuvieran máquinas especializadas en las diversas tareas. En conjunto podrían producir muchos alfileres cada día. Cuando el sistema de trabajo especializado se extiende por la economía, se pueden hacer muchos tipos de bienes a bajo coste.

La especialización se intensifica cuando también lo hacen los mercados. En un asentamiento de diez personas sin vínculo alguno con el mundo exterior, el mercado es pequeño y no tiene mucho sentido que algunas pasen todo el día afilando las puntas de los alfileres, mientras que otras solo hacen las cabezas. Tampoco existe la necesidad de un panadero, un cervecero y un carnicero independientes. Cuando los mercados se extienden, el pueblo conecta con otros y el trabajo especializado se hace rentable. Una ciudad grande permite una división del trabajo verdaderamente complicada, en la que los arquitectos y los afinadores de pianos, los fabricantes de cuerdas y los sepultureros tienen, todos, la posibilidad de ganarse la vida. Todo esto ocurre gracias a la mano invisible, cuando las personas compran y venden cosas entre sí.

Esto ayuda a todos, incluso a los más pobres en la sociedad, según dijo Smith. La producción de la camisa barata de un jornalero depende de los esfuerzos de muchas personas y máquinas que realizan tareas especializadas: hiladores de lana que fabrican el hilo, tejedores que crean la tela y sastres que cosen los botones. Luego piense en las personas que cortaron la madera para hacer el telar en el cual se tejió

la tela, y en los mineros que sacaron el hierro para hacer los clavos del barco que transportó la camisa terminada. El trabajo de miles forma parte de la camisa. En conjunto, sus acciones forman un vasto mecanismo social en donde cada pieza se mueve con las otras, como las de un reloj, para hacer que la camisa llegue al cuerpo del jornalero precisamente cuando la quiere.

Smith también presentó un nuevo entendimiento de lo que era la riqueza. Los fisiócratas creían que era lo que crece del suelo, los mercantilistas, que era el oro. Para Smith la riqueza de una nación era la cantidad total de bienes utilizables (trigo, cerveza, camisas, libros) que produce la economía de un país para sus habitantes. Es así como los economistas de la actualidad piensan en ella. La renta de una nación (su «renta nacional») es el valor total de todos los bienes que producen los negocios de un país. Smith se percató de que el fin de la economía era proporcionar bienes para que las personas los consumieran. Los mercantilistas, por el contrario, no se preocupaban por los beneficios que obtenían las personas al acceder a los bienes, sino que lo que les importaba era producir bienes para vender a los extranjeros a cambio de oro; la disponibilidad de muchos bienes, incluidos los importados, incluso podía ser algo malo si el gasto en ellos generaba una fuga del oro del país.

Smith tuvo una visión de una nueva economía que entonces apenas estaba naciendo, una que se basaba en la división del trabajo y el interés propio. Con frecuencia, lo han aclamado como un sabio quienes creen que los mercados deberían regir sobre todo lo demás, que los gobiernos deberían hacer lo menos posible y los negocios, en cambio, lo que les venga en gana. Doscientos años después de la publicación de La riqueza de las naciones, el presidente de Estados Unidos, Ronald Reagan, defendió estos principios y tomó a Smith como su inspiración. Algunos de sus funcionarios en la Casa Blanca llegaron a usar corbatas con el retrato de Smith en ellas.

Sin embargo, quizá Smith no se hubiera sentido halagado por esto. Por un lado, defendió el papel de los mercados como un ataque al sistema mercantilista que regía Europa con sus muchas restricciones para la compraventa. Quería que el sistema se desmantelara, pero aún así creía que los gobiernos desempeñaban papeles importantes en la economía. Asimismo, detrás de la armonía de personas decentes que buscan su interés propio, Smith oyó notas disonantes. La división del trabajo hace que la tarea de cada trabajador sea simple y, aunque incrementa la producción, hace que los obreros sean «estúpidos e ignorantes». Además, ¿cómo se debía dividir toda la nueva riqueza entre los trabajadores y sus empleadores? La nueva economía tenía un

potencial tanto para el conflicto como para la armonía; cada uno de los economistas que siguieron a Smith se inclinó hacia alguna de las posibilidades por encima de la otra.

7

UN ENCUENTRO ENTRE

EL MAÍZ Y EL HIERRO

El historiador y viajero francés Alexis de Tocqueville se sorprendió al ver signos de una nueva sociedad cuando viajó a Mánchester en la década de 1930. Fábricas elevadas que echaban humo y hollín sobre las calles y las casas. Por todos lados escuchaba los sonidos de la industria: «los engranajes chasqueantes de la maquinaria, el silbido del vapor de las calderas» y «el golpeteo regular de los telares». Fábricas como las de Mánchester transformaron la economía británica a lo largo del siglo XIX. Los dueños de las fábricas compraban las herramientas y las máquinas necesarias para producir bienes (telas, vidrio y cubiertos) y pagaban salarios a los obreros que acudían todos los días desde las cabañas circundantes. Se hacían productos de forma más barata y se inventaban otros nuevos. Los hombres, las mujeres y los niños dejaron las granjas y se mudaron a las ciudades en expansión. Allí trabajaban duro junto a maquinaria impulsada por vapor, y ya no los regían el amanecer y el atardecer sobre los campos, sino los relojes y los horarios de sus patronos. Los cambios fueron tan drásticos que más tarde se conocerían como la Revolución Industrial.

Más allá de la ciudad estaba el campo, donde se cultivaba el trigo necesario para alimentar a los obreros de las fábricas. Durante mucho tiempo, la agricultura había sido el sostén de la economía y, por consiguiente, los terratenientes eran ricos y poderosos. En el pasado, la tierra se había compartido de acuerdo con las viejas costumbres de

la aldea. Sin embargo, poco a poco, los propietarios cercaban terrenos para crear grandes granjas, por lo que agricultores y pastores se convirtieron en jornaleros contratados para tabajar en ellas a cambio de un salario. Los agricultores capitalistas empleaban a los jornaleros y producían cultivos que vendían por una ganancia, no para autoconsumo. Los nuevos métodos agrícolas hicieron posible cultivar una mayor cantidad de comida para alimentar a la creciente población de las ciudades. Por consiguiente, conforme Mánchester y otras ciudades similares se llenaron de bodegas y fábricas, la base de la riqueza del país cambió de la agricultura a la industria. Se comenzaron a amasar fortunas invirtiendo en la economía industrial. Un ejemplo fue David Ricardo (1772-1823), un importante corredor de bolsa británico (alguien que comercia en la bolsa de valores). Después de hacerse rico, se interesó por la Economía y mostró capacidades de lógica nunca antes vistas en un economista.

En el siglo XVIII, se instruía a los hijos de familias adineradas en griego y latín antes de que fueran a la universidad. No ocurrió así con el joven Ricardo. Su padre, un hombre de negocios judío y exitoso, creía que una educación práctica era más importante, por lo que cuando Ricardo tenía catorce años lo envió a trabajar a la bolsa de valores. Resultó ser brillante y ganó mucho dinero. Más tarde ayudó a prestarle dinero al gobierno británico para luchar contra Napoleón. Uno de sus tratos fue justamente apostar sobre el resultado de la Batalla de Waterloo en 1815. Habiendo financiado al gobierno, Ricardo asumió un gran riesgo: si los británicos perdían, perdería mucho dinero. Su amigo, el también economista Thomas Malthus, de quien hablaremos en su momento, tenía una pequeña inversión en el préstamo. Malthus cedió al pánico y escribió a Ricardo pidiéndole que se deshiciera de su inversión. Sin embargo, Ricardo mantuvo el temple y conservó la suya. Cuando llegaron las noticias de la victoria británica, se convirtió en uno de los hombres más ricos de Gran Bretaña de la noche a la mañana.

David Ricardo se encontró accidentalmente con la Economía en una biblioteca en la que descubrió La riqueza de las naciones de Adam Smith. Resultó ser el libro más importante que leería y el cual lo inspiró a utilizar su formidable mente para el análisis de la economía en una época en la que los nuevos capitalistas competían por el poder contra los antiguos aristócratas terratenientes. La cuestión era cómo dividir la creciente riqueza del país entre los terratenientes, los capitalistas y la masa de obreros. Aunque Smith había demostrado la manera en la que los mercados generaban prosperidad, detectó puntos de conflicto. Estos se volvieron más fuertes a principios del siglo XIX, cuando los elevados precios de la comida encolerizaron a los obreros.

Algunos creían que tales precios eran el resultado de las altas rentas de los terratenientes, que elevaban los costes de los agricultores. Ricardo no estaba de acuerdo y aseveró que ocurría lo opuesto, que eran los altos precios de la comida los que ocasionaban las rentas elevadas. Creía que los terratenientes estaban sacando la mejor tajada a costa de todos los demás por los elevados precios de la comida. Bajar las rentas no enmendaría este desequilibrio.

Para explicar su lógica, el corredor de bolsa nos pide que pensemos en la economía como una inmensa granja que produce cereales. Los terratenientes alquilan tierra a los granjeros capitalistas. Los granjeros contratan obreros para que labren la tierra y siembren las semillas, así como para que luego vendan la producción. Cuando crece la población, se necesita más cereal. Quedan pocas tierras, por eso, para cultivar más, los granjeros recurren a cultivar cereales en áreas menos fértiles. Los cereales se vuelven más difíciles de producir y su precio se eleva. Los granjeros de las tierras menos fértiles necesitan muchos obreros para producir una fanega de cereal, por lo que tienen pocas ganancias después de haber pagado los salarios de sus obreros. Quizá usted crea que los granjeros de tierras más fértiles tengan al final mayores ganancias, debido a que pueden producir una fanega con menos obreros. En realidad, son los terratenientes quienes ganan, porque los granjeros compiten por el uso de la tierra: si hubiera granjeros obteniendo ganancias elevadas por cultivar tierras muy fértiles, otros agricultores ofrecerían pagarles una renta más elevada a los terratenientes por el uso de esa tierra. Por consiguiente, los precios elevados de los cereales elevan las rentas que cobran los terratenientes, no las ganancias de los agricultores capitalistas. ¿Qué hay de los capitalistas que son dueños de fábricas en ciudades? Sus ganancias también caen debido a que los elevados precios del cereal hacen que el pan sea más caro y consecuentemente deben pagar salarios más altos para asegurar la supervivencia de sus obreros. En cuanto a los trabajadores, salen perdiendo porque su comida les cuesta más. Por eso, Ricardo concluyó que «el interés del terrateniente siempre se opone al interés de todas las demás clases en la comunidad».

El poder de los terratenientes minaba la economía, de acuerdo con Ricardo. Cuando los capitalistas construyen fábricas y contratan obreros para que hagan y cultiven cosas, incrementan la producción en la economía, pero con ganancias más bajas los capitalistas tienen menos que gastar y la creación de riqueza se desacelera. Los terratenientes se hacen ricos con el sencillo hecho de recolectar la renta de la tierra. En vez de invertir sus ingresos como los capitalistas, los consumen en sirvientas y mayordomos, en bibliotecas para sus

mansiones, quizá en expediciones a los trópicos para conseguir plantas para sus jardines... actividades que no contribuyen a la riqueza a largo plazo de la nación.

En la época de Ricardo, el desequilibrio se inclinó más en favor de los terratenientes porque Gran Bretaña tenía leyes que prohibían los cereales baratos del extranjero. Se conocían como las «leyes del maíz» y evitaron que el país importara los cereales necesarios para alimentar a su creciente población. El resultado fue una subida aún mayor de los precios de los cereales. El razonamiento de Ricardo mostró que las leyes ayudaban a inflar las rentas de los terratenientes, a disminuir las ganancias de los capitalistas y a empobrecer a los obreros. En 1819, tuvo lugar una manifestación en el Campo de San Pedro, en Mánchester, para exigir el sufragio universal y la derogación de las leyes del maíz. Esta protesta se convirtió en un baño de sangre cuando los soldados le dispararon a la multitud. Algunos de los manifestantes murieron, y cientos de ellos resultaron heridos. El incidente llegó a conocerse como la masacre de Peterloo, trazando una comparación con la batalla de Waterloo.

Ese mismo año Ricardo se convirtió en miembro del parlamento. Allí planteó su respuesta a los problemas de la nación: eliminar las leyes del maíz. Esto ayudaría a convertir a Gran Bretaña en «el país más feliz de la tierra», según dijo. Su propuesta apenas tuvo repercusión. No se estaba acostumbrado a oír argumentos basados en un análisis económico estricto. Para muchos parecían más bien alejados de la realidad. Otro miembro del parlamento opinó que Ricardo había «discutido como si viniera de otro planeta» (todavía se oyen quejas sobre los economistas por la misma razón). Con el tiempo ganó la discusión y Gran Bretaña eliminó las leyes del maíz, pero no ocurrió sino hasta mediados del siglo XIX, décadas después de su muerte.

De acuerdo con David Ricardo, ¿qué ocurriría si se eliminaban las leyes del maíz? Habría un flujo de cereales extranjeros baratos. Los obreros no tendrían que lidiar con los altos precios de la comida y los capitalistas tendrían una factura menor por salarios, porque sus empleados no necesitarían gastar tanto en comida. Las ganancias de los capitalistas aumentarían y comenzarían a invertir de nuevo. La creación de riqueza se aceleraría.

Sin las leyes del maíz, el país compraría cereales baratos del extranjero y produciría menos. Cultivar todo el cereal no siempre tiene sentido, afirmaba Ricardo. Un país puede producir otros bienes (telas y hierro en las fábricas) y venderlas a los extranjeros a cambio de su cereal. Si Rusia puede producirlo de manera más barata que

Gran Bretaña, y esta última puede producir hierro de forma más económica que Rusia, resulta fácil ver que ambos países ganan cuando Gran Bretaña solo hace hierro, Rusia solo cultiva cereales y los dos países intercambian dichos bienes.

El astuto razonamiento de Ricardo iba todavía más lejos. Ambos países podían ganar del comercio aun si uno de ellos era mejor para producir cereales y hierro. Con el fin de entender su lógica, imaginemos que a una amiga y a usted les asignan una tarea como mover algunas cajas pesadas de un garaje y barrer el suelo. Usted puede mover las cajas más rápido que su amiga, y además es mejor barriendo. ¿Debería barrer y mover las cajas? No necesariamente. Al barrer renunciaría a hacer un progreso rápido para mover las cajas. Su amiga, no obstante, quizá no renuncia a tanto en términos del número de cajas movidas al barrer un metro del suelo. Quizá en el tiempo que le lleva a su amiga barrer un metro, podría mover dos cajas. En el tiempo que le lleva a usted barrer ese metro, podría mover cinco. En términos relativos, su amiga tiene una ventaja sobre usted al barrer. Tiene una «ventaja comparativa» al barrer aun si en términos absolutos es peor que usted en ello. En conjunto terminarían la tarea más rápido si usted se restringe a mover cajas y su amiga a barrer.

La misma lógica implica que si Gran Bretaña tiene una ventaja comparativa en el hierro y Rusia en cereales, entonces Gran Bretaña solo debería hacer hierro e importar sus cereales de Rusia y esta solo debería cultivar cereales e importar su hierro de Gran Bretaña. Se trata de una idea significativa porque cada país tiene una ventaja comparativa en algo y cada nación tiene el potencial de crecer al especializarse y comerciar. Es mejor que los países abran sus fronteras al comercio exterior a que intenten ser autosuficientes. Aunque unos cuantos economistas se oponen a esta idea (véase el capítulo 12), la opinión de Ricardo sobre la ventaja comparativa se convirtió en uno de los principios más valiosos para los economistas.

David Ricardo recibió elogios por haber introducido un nuevo estándar de razonamiento en la Economía. El escritor británico del siglo XIX, Thomas de Quincey, se interesó por la Economía después de darse cuenta de que su consumo de opio lo había vuelto incapaz de abordar sus lecturas habituales de Matemáticas y Filosofía. Los escritos de los economistas no lo impresionaron en lo más mínimo. Dijo que cualquiera con un poco de sentido común podía estrangular a los estúpidos economistas y «carcajearse de sus cabezas llenas de hongos hasta que se conviertan en polvo con el abanico de una dama». Luego alguien le prestó un libro de Ricardo y antes de terminar el primer capítulo exclamó: «¡Tú eres el hombre!». El estilo del

pensamiento de Ricardo consistía en comenzar en un punto de partida simple —los fragmentos de tierra tienen una fertilidad variable, por ejemplo— y observar hasta dónde lo conducía, sin dejar nunca el camino de la lógica estricta. De Quincey lo elogió por usar la lógica para encontrar sus leyes económicas, rayos de luz en el caos de los hechos y la historia. Economistas posteriores descartaron muchos de los puntos de partida de Ricardo, pero su método —construir una larga cadena de causas y efectos— se convirtió en el de los economistas. Sus amigos solían decir que no le importaba ganar las discusiones, solo usaba la razón para descubrir la verdad, aun cuando la verdad se opusiera a sus intereses. En 1814, compró una finca de 5.000 acres de la cual obtuvo ingresos considerables. Ricardo se había convertido en un terrateniente, pero su posición no evitó que argumentara, sin cansancio, en favor del libre comercio; algo que hubiera puesto en riesgo la riqueza que había acumulado con sus tierras, pero que sus principios económicos le habían demostrado ser lo correcto.

8

UN MUNDO IDEAL

A veces se dice que los pobres merecen serlo; son pobres simplemente por vagos o malvados. Pero en el siglo XIX, en su famoso libro Los miserables (Les Misérables), el escritor Victor Hugo cuenta la historia de Fantine, quien recurre a vender sus dientes frontales para mantener a su hija después de que la echasen de su trabajo en una fábrica. Fantine no era perezosa ni malvada, sino que fue víctima de una economía cruel a la que le importaban más las ganancias que los seres humanos. En aquel entonces se había comenzado a cuestionar la idea de que los pobres eran los culpables de sus infortunios y que, en consecuencia, no tenían que aguantar serlo más.

La Revolución Industrial volvió ricos a algunos, pero muchos siguieron viviendo en una profunda pobreza. Las personas se hacinaban en ciudades con condiciones nefastas. Había miles y miles de Fantines. Las largas horas de trabajo en las fábricas dejaban a los niños lisiados, y las enfermedades estaban por doquier. En Gran Bretaña, los pobres podían ir al «refugio para pobres» , donde se les daba comida y una cama, si podían soportar las duras condiciones del lugar.

Previamente hemos hablado de Adam Smith y David Ricardo, quienes afirmaban que el comercio y la competencia llevaban a la prosperidad. Sabían que ganar dinero no era perfecto, pero en general creían que el capitalismo conducía al progreso. Un grupo diferente de pensadores perdieron por completo las esperanzas en la sociedad que los rodeaba. Observaron la miseria de las ciudades —los desnutridos niños analfabetos y los obreros que gastaban sus últimos centavos en

alcohol, para ahogar sus penas— y consideraron tarea imposible reparar el capitalismo. Tan solo una sociedad completamente nueva podía salvar a la humanidad.

Uno de estos pensadores fue Charles Fourier (1772-1837), francés de vida solitaria y monótona que trabajaba como oficinista. Pero aprovechó el tiempo escribiendo textos excéntricos con títulos extraños como Teoría de los cuatro movimientos y de los destinos generales (Théorie des quatre mouvements et des destinées générales). Fourier condenó la totalidad de la civilización europea. Pensaba que la sociedad de fábricas y ganancias era brutal e inhumana. Recordemos la fábrica de alfileres de Adam Smith, donde cada persona lleva a cabo una pequeña tarea. Se hacen muchos alfileres, pero ¡qué aburrido es pasar los días afilándoles la punta! La sociedad comercial también hace que las personas sean hostiles hacia los demás. Los vendedores de vidrio esperan que una tormenta de granizo rompa las ventanas de todo el mundo para que puedan vender más. Asimismo, en la sociedad comercial, los ricos y poderosos hacen todo por proteger su posición, aunque terminen pisoteando a los pobres.

Fourier propuso una nueva sociedad. La llamó un sistema de armonía. Imaginó a las personas viviendo en pequeñas comunidades llamadas falansterios. El falansterio sería un edificio rectangular que contendría talleres, bibliotecas e incluso una ópera. Sería un lugar donde podrían dedicarse a sus pasiones. Fourier se refería a pasiones comunes como la amistad, la ambición y el amor por la comida y la música. También estaba la pasión de la «mariposa», la afición por revolotear entre diversos conjuntos de actividades e incluso la del «cabalista», un gusto por las conspiraciones y la intriga. Las pasiones se podían combinar para crear 810 tipos de personalidades humanas, decía Fourier.

En el falansterio, las pasiones se organizarían cuidadosamente. Cada día, los habitantes se dispondrían a trabajar en grupos de personas con pasiones diferentes, útiles para las tareas a desempeñar. Habría grupos que cultivarían rosas, algunos que cuidarían pollos, otros que producirían óperas. Más aún, cada persona podía pertenecer a docenas de grupos distintos. En vez de pasar cada día aburrido como una ostra puliendo la punta de un alfiler, podría hacer lo que quisiera y colmar todas sus pasiones. No obstante, ¿cómo se ganaría dinero? En vez de recibir sueldos, como ocurre en el capitalismo, se recibiría un porcentaje de las ganancias percibidas por el falansterio.

Fourier esperaba al mediodía de todos los días a que alguien lo visitara y le diera el dinero para establecer sus falansterios. Jamás llegó nadie. Su nuevo mundo nunca dejó de ser solo una imagen

extraordinaria en su mente. Escribió que después del establecimiento de los falansterios, las personas desarrollarían colas con ojos en sus extremos, aparecerían seis lunas y los mares se convertirían en limonada. Los animales salvajes se volverían amigos de los humanos: amistosos «antitigres» nos llevarían de un lugar a otro sobre sus espaldas. Todo esto es un material increíble para quienes dicen que Fourier estaba loco. Aun así, planteaba preguntas en torno al trabajo que la economía tradicional rara vez ha abordado. Por ejemplo, una vez que tenemos comida y cobijo, ¿cómo podemos encontrar un trabajo que utilice todas las partes de nuestras personalidades? Quizá la tendencia actual de los consejeros profesionales que ayudan a los estudiantes a elegir trabajos correlacionados a sus habilidades e intereses sea un intento por responder a esta pregunta.

Como Fourier, el galés Robert Owen (1771-1858) pensaba que la creación de nuevas comunidades salvaría a la humanidad. Sin embargo, Owen no podría haber sido más diferente a Fourier. Tuvo suerte durante la incipiente economía industrial de Gran Bretaña usando el moderno motor de vapor para alimentar la maquinaria de sus fábricas de hilado de algodón. Había pasado de ser un asistente en una tienda a convertirse en un industrial famoso, y había tratado con todo tipo de personas, desde obreros en fábricas hasta duques. Estaba orgulloso de relacionarse con todos. Esto inspiró la idea principal de su ensayo, El nuevo mundo industrial y societario (Le nouveau monde industriel et sociétaire). Owen creía que los caracteres de las personas eran resultado de su entorno. Las personas eran malas porque venían de condiciones malas. Si se deseaba una buena sociedad era necesario establecer las condiciones adecuadas. En un ambiente libre de la competencia desalmada del capitalismo, los pobres podrían convertirse en personas buenas y felices. Owen tenía un plan para crear las circustancias perfectas.

Había reunido suficiente dinero para establecer un pueblo «modelo», un experimento en la creación de una alternativa a las peligrosas e insalubres fábricas de las grandes ciudades. Lo asentó en una fábrica de algodón que compró en New Lanark, Escocia. Owen imaginó un mundo lleno de lugares como ese. Finalmente esto no ocurrió, pero aun así Owen hizo cosas notables para su época y un flujo de personas importantes llegó a observar esta pequeña comunidad. Abrió una guardería, una de las primeras de Gran Bretaña, y la llamó Instituto para la Formación del Carácter. Disminuyó las horas laborales y alentó a sus empleados a mantenerse ellos mismos y a sus casas limpios y a no beber demasiado. Con el fin de promover buenos hábitos laborales, Owen colgó frente a cada trabajador un «monitor silencioso», un cubo de madera con cada lado pintado de un color diferente. Cada color

representaba el comportamiento del obrero: blanco para excelente, amarillo para bueno, azul para regular, negro para malo. Un supervisor giraba el cubo de acuerdo con lo bien que lo estaba haciendo el trabajador ese día y los colores de cada uno se registraban en un «libro de carácter». Cuando los trabajadores eran vagos, en vez de gritarles, el supervisor simplemente ponía el cubo en negro. Al principio los cubos mostraban negro y azul. Con el tiempo hubo menos negros y más amarillos y blancos.

Posteriormente, Owen fundó una comunidad en New Harmony, Indiana. Era aún más ambiciosa que la de New Lanark, un pueblo de granjas, talleres y escuelas que, según creía Owen, ofrecería una alternativa completa al capitalismo. Científicos, maestros y artistas que codiciaban una mejor vida llegaron en manada de todas partes de Estados Unidos y Europa (varios granujas y excéntricos también acudieron). Desafortunadamente, los escritores y los pensadores que llegaron, si bien eran buenos para escribir y pensar, no lo eran tanto para cavar zanjas y cortar madera. Los granujas evitaron el trabajo por completo. Pronto las personas comenzaron a discutir y el experimento fracasó. De viejo, Owen se interesó por el espiritismo, la moda victoriana de comunicarse con los muertos. Habló con William Shakespeare y con el duque de Wellington, y pensó que la nueva sociedad surgiría con la ayuda de los fantasmas de los grandes hombres del pasado. En última instancia, hombres como Owen y Fourier deseaban una economía que elevara la condición espiritual de las personas —y no solo la material—, aun si no sabían exactamente cómo hacer que ocurriera.

Un ambicioso aristócrata francés, de nombre Henri de Saint-Simon, sintió esta añoranza con una intensidad particular. Saint-Simon (1760-1825) tenía grandes ambiciones desde joven y creía ser la reencarnación del mismísimo Sócrates. De niño, cada mañana lo despertaba un sirviente diciéndole: «¡Levántese, monsieur le comte, tiene grandes cosas que hacer hoy!». Su primera obra estuvo dirigida «a la humanidad». Luchó en la Guerra de Independencia de Estados Unidos y pasó un año en la cárcel durante la Revolución Francesa. Tras su liberación logró enriquecerse comprando tierras de la Iglesia, pero en unos cuantos años acabó con todo su dinero. Más tarde intentó suicidarse, profundamente molesto ante lo que percibía como una falta de reconocimiento de sus ideas.

Saint-Simon creía que los seres humanos talentosos, no los príncipes y los duques, debían gobernar la sociedad. Todos debían permitir que los demás humanos florecieran y se desarrollaran lo mejor que pudieran. Habría diferencias entre ellos, pero debido a sus distintas

habilidades, no por nacimiento. Ya no se explotarían entre sí, sino que en su lugar explotarían juntos la naturaleza, utilizando principios científicos para enriquecer a la sociedad. En la cima estarían los científicos y empresarios industriales que dirigirían la economía como un solo taller nacional. Bajo ellos, los obreros actuarían en conjunto con espíritu de cooperación. El Estado crearía una sociedad industrial que sería compasiva y estaría libre de pobreza.

Al final de su vida, Saint-Simon publicó Nuevo cristianismo (The New Christianity), que convirtió su visión en una religión para la era industrial. Después de su muerte, sus seguidores establecieron iglesias. Usaban pantalones blancos, una camiseta roja y una túnica azul: blanco para el amor, rojo para el trabajo y azul para la fe. Pensaron en un chaleco hecho de tal manera que solo se pudiera poner con la ayuda de alguien más, que simbolizaría los vínculos de hermandad entre los humanos. No resulta sorprendente que los parisinos curiosos visitaran los retiros de los sansimonianos para observarlos boquiabiertos.

Fourier, Owen y Saint-Simon consideraban que los mercados y la competencia no eran el camino a una buena sociedad. Es por esto por lo que en ocasiones se los considera como los inventores del socialismo, una alternativa al capitalismo que probaron algunos países durante los siglos posteriores. En el socialismo, los individuos no son dueños de recursos en la forma de propiedad privada, sino que en su lugar son compartidos de tal modo que todo el mundo tiene un estándar de vida similar. No obstante, estos pensadores tenían una amalgama de ideas, y no todas ellas eran compatibles con lo que actualmente consideramos parte del socialismo. Por ejemplo, algunos defendían que la propiedad privada estaba bien mientras no provocara grandes diferencias sociales.

Sin embargo, todos ellos creían que un mundo perfecto (una utopía) podía crearse si se apelaba a la razón y la buena voluntad de las personas. Estaban en contra de la revolución y el conflicto entre ricos y pobres. Su esperanza de un cambio pacífico desapareció a causa de una serie de revoluciones que estallaron en toda Europa a mediados del siglo XIX. No solo eso, sino que sus planes parecían ingenuos después de los escritos revolucionarios de Karl Marx, de quien hablaremos en el décimo capítulo y quien fue el crítico más famoso del capitalismo. Si bien lo influyeron, Marx consideraba a Fourier, Owen y Saint-Simon soñadores que imaginaron nuevos mundos pero que no sabían cómo llegar a ellos. Un mejor mundo no aparecería apelando a la buena voluntad de las personas, dijo Marx. El conflicto entre los obreros y sus jefes debería volverse tan feroz como para

desencadenar el colapso del capitalismo y una poderosa revolución. La nueva sociedad no surgiría de forma armoniosa, sino con gran alboroto y agitación.

9

DEMASIADAS BOCAS

En el cuento de Charles Dickens Cuento de Navidad (A Christmas Carol) nos encontramos con el avaro más malhumorado: Ebenezer Scrooge. En la víspera de Navidad, está sentado en su oficina contando su dinero y refunfuñándole a su empleado, quien quiere pasar el día de Navidad con su familia. Dos caballeros entran y le piden unos peniques para comprar carne y bebida para los pobres. Scrooge les frunce el ceño y los echa del despacho. Refiriéndose a los pobres, les dice a los visitantes mientras se van: «Si prefieren morirse, que lo hagan; es lo mejor. Así disminuiría el excedente de población».

Previamente hablamos de un genio financiero y gran economista británico, David Ricardo, y de su buen amigo el clérigo Thomas Malthus. A Malthus no se le daba tan bien ganar dinero como a Ricardo, pero resultó ser tremendamente bueno elaborando teorías económicas que hicieran que las personas se replanteasen las cosas. Fue el primer profesor de Economía de la historia, destinado en 1805 al East India College, que preparaba funcionarios para la Compañía Británica de las Indias Orientales, famosa compañía comercial británica. Las ideas de algunos pensadores no son reconocidas mientras están vivos, pero las de Malthus sin duda lo fueron. Poco antes de que Dickens escribiera su cuento, Malthus alcanzó la fama con una doctrina económica que lo hizo ser considerado el Scrooge de la Economía, el promotor de una teoría en verdaderamente cruel y miserable. Malthus temía el crecimiento continuo de la población: más personas significaban más pobreza, según aseveraba. Lo único que provocaría el crecimiento de la población sería condenar a un número

cada vez mayor de personas a una existencia precaria. Además, no había ninguna razón para intentar ayudar a los pobres porque solo empeoraría la situación.

Los pensadores económicos previos no habían compartido el pesimismo de Malthus en cuanto a las consecuencias de la superpoblación. Los mercantilistas, en cambio, estaban a su favor. Creían que las grandes poblaciones ayudaban a las naciones a triunfar ante rivales extranjeros, pues una gran fuerza laboral que trabaja a cambio de salarios bajos permite a los fabricantes producir bienes baratos para vender en el extranjero. Además de que un ejército y una marina grandes hacen posible defender las rutas comerciales.

Después de los mercantilistas, los utopistas —Charles Fourier, Robert Owen y Henri de Saint-Simon— defendieron que las personas no estaban condenadas a la pobreza. Ante todo, creían en el progreso. Consideraban que si las personas se ayudan entre sí, la pobreza y la miseria se podrían erradicar. El padre de Malthus, Daniel, admiraba a los utopistas y creía que sus ideas eran la clave para una mejor sociedad. Malthus estaba en profundo desacuerdo, por lo que padre e hijo pasaban horas discutiendo al respecto. Con el tiempo Malthus plasmó sus ideas en un panfleto que publicó en 1798 y que estableció su prestigio. En su título nombró a algunos de los profetas británicos y franceses del progreso, con los que estaba en desacuerdo. Llevaba por título Ensayo sobre el principio de la población (An Essay on the Principle of Population). El último al que se nombra, el marqués de Condorcet, fue un líder de la Revolución Francesa de 1789, en la que los ciudadanos se levantaron y derrocaron a su rey con la esperanza de crear una sociedad mejor, donde personas comunes tuvieran el poder. La Revolución fue un cometa abrasador, pero ¿conduciría a la victoria de la humanidad sobre la pobreza? Condorcet dijo que así lo haría porque la humanidad marchaba hacia la perfección. La civilización ya había pasado por nueve etapas de mejora, y la décima —igualdad entre todos los pueblos y las naciones— estaba a la vuelta de la esquina.

Malthus lo rebatió. Partió de ideas en apariencia inocuas. Primero, los humanos necesitan comida para sobrevivir; segundo, deben tener relaciones sexuales para reproducirse. Más aún, les gusta tener sexo y siguen haciéndolo. En un par de décadas, los niños de hoy tendrán un par de niños que a su vez tendrán un par de niños más, y así seguirá. La población se expande geométricamente conforme pasa el tiempo. Malthus explica que, si no se controla, la población tiende a duplicarse con cada generación, por lo que después de dos generaciones una población de mil crece a 4.000, y pasadas seis generaciones a 64.000.

¿Qué hay de la comida necesaria para la población extra? Sin duda se puede incrementar un poco la producción de comida, pero de ninguna forma tan rápido como la duplicación poblacional. Por un lado, no se puede duplicar el área de tierra. Malthus dijo que la producción de alimento crece una cantidad determinada con cada generación, mucho más baja que la de la población. La población supera rápidamente el suministro de alimentos. Pronto habrá demasiadas bocas devorando muy poca comida.

Entonces ¿qué es lo que ocurre? Los controles poblacionales sirven para volver a poner a las personas a la par del suministro de comida. Primero, las hambrunas y las enfermedades las matan. Segundo, tienen menos hijos. El problema es que no los tienen de manera pecaminosa: el asesinato de un recién nacido, la práctica de abortos o uso de anticonceptivos, actos que la mayoría de las personas consideraban pecado en esa época. El resultado, por consiguiente, es la miseria y el vicio: mayor número de muertes como resultado de la enfermedad y el hambre, menos nacimientos como resultado de los pecados de los seres humanos.

Supongamos que el país se hace con una nueva fuente de riqueza. Quizá tierra conquistada durante una guerra, que permite alimentar a más personas. En un inicio habrá más comida; y al ser más ricas, las personas tendrán más hijos y al estar más sanas menos morirán. Conforme crece la población, habrá más bocas devorando el suministro alimentario con menos alimento disponible por cabeza. Con el paso del tiempo, la sociedad terminará en donde empezó. La población sencillamente se habrá reproducido hasta alcanzar un estándar de vida tan bajo como el que tenían antes de que se descubriera la nueva tierra. La creencia de que las personas suelen mantenerse en un estándar de vida de subsistencia —apenas lo suficiente para sobrevivir— la compartían otros economistas del siglo XIX como David Ricardo. Implicaba que los salarios de los obreros solo llegaban a cubrir lo esencial, y llegó a conocerse como la ley de hierro de los sueldos. Con sus tasas de comida y población, Malthus mostró la lógica nefasta de esta ley.

La aritmética de Malthus tenía otra implicación sombría. Durante siglos, las áreas locales de Gran Bretaña habían apoyado a los pobres y a los enfermos. En su época, se daban pagos a los pobres para que pudiesen comprar comida. Malthus criticó esto. Dichos pagos simplemente recompensaban la pereza: si no se ayudaba a las personas, era más probable que se ayudaran a sí mismas. De acuerdo con su principio de población, colaborar con la pobreza es como encontrar una nueva tierra: estimula la demografía, pero luego

produce más miseria y pecado, lo que pone a la población nuevamente al nivel de la producción de alimento. La caridad no ayuda a los pobres ni a la sociedad en general, simplemente crea un mayor número de mendigos inmorales y miserables. El matrimonio y el sexo son algunos de los grandes placeres de la vida, pero con el tiempo conducen a la miseria. ¡Hasta aquí el progreso humano que alababan los utopistas! Sin embargo, había un rayo de esperanza: los hombres y las mujeres pueden decidir restringir su impulso sexual y reducir así su contribución a la carga de una población más grande. Malthus alentaba a postergar el matrimonio, y siguió su propio consejo esperando para casarse hasta la segunda mitad de sus treinta. No obstante, para algunos eso podía significar no casarse nunca.

No resulta sorprendente que los escritos de Malthus provocaran clamores de desaprobación. Lo atacaron por ser un gruñón aguafiestas o, peor aún, un hombre desalmado que condenaba a los pobres de la tierra. Karl Marx calificó las ideas de Malthus como «una injuria contra la raza humana». El filósofo e historiador victoriano Thomas Carlyle las llamó tristes y deprimentes, y dio a la Economía el sobrenombre de «ciencia lúgubre».

La historia refutaría muchas de las ideas de Malthus. La población comenzó a crecer rápidamente y los obstáculos que suponían la enfermedad y la hambruna dejaron de serlo. En el siglo XIX, mejores medicamentos y ciudades más limpias incrementaron la esperanza de vida; las hambrunas y las enfermedades dejaron de liquidar la población. Malthus dijo que cuando las personas se vuelven más ricas tienen más hijos, pero lo opuesto ocurrió durante los siglos XIX y XX, cuando en muchos países disminuyó el crecimiento poblacional. Se inventaron anticonceptivos más fiables, era más fácil acceder a ellos y se dejó de creer que estaba mal usarlos. Incluso la masa miserable de pobres de Malthus comenzó a tener menos hijos porque nuevas formas de trabajo (en fábricas y oficinas) ofrecían mejores ganancias que labrar los campos. Con menos niños que alimentar podían pasar más tiempo educándolos para que pudieran acceder a nuevos trabajos.

A lo largo del siglo XIX ocurrió algo más que ni Malthus ni los profetas del progreso previeron. Nuevas tecnologías elevaron los estándares de vida de tal forma que se podía ganar de manera permanente más que el mínimo necesario para sobrevivir. Gran Bretaña fue uno de los primeros países en incrementar la productividad de sus granjas para poder alimentar a más bocas. Posteriormente, una vez que los efectos del vapor, el hierro y las líneas de ferrocarril se unieron en la Revolución Industrial, otros elementos necesarios para la vida se produjeron de forma más barata y para un mayor número de personas.

Si se trazan gráficas de la población y del ingreso promedio en Europa desde el inicio de nuestra historia hasta el presente, se puede apreciar cómo las dos líneas suben y bajan ligeramente a lo largo de los siglos, pero se mantienen más o menos planas durante la mayor parte del tiempo. Pasado el siglo XIX, las líneas se elevan extraordinariamente y siguen subiendo: había muchas más personas con ingresos cada vez mejores. Consideremos lo que los británicos tenían a mediados del siglo XX (bastante comida, ropa, quizá un automóvil) en comparación con lo que tenían en el siglo XVIII, cuando tenían que comer sobras y caminar por el lodo durante horas para llegar a cualquier lado. ¡A mediados del siglo XX ya había seis veces más! Por primera vez, las economías de Europa y de Estados Unidos mantuvieron a las grandes ciudades y a una población que crecía de modo constante. Esta fue una de las transformaciones más extraordinarias de la historia humana, sin duda la transformación económica más notoria. Después de una larga batalla de la humanidad contra la adversidad, el progreso material se había acelerado dramáticamente.

Sin embargo, antes de tal despegue, las economías eran muy parecidas a lo que había descrito Malthus. Los ingresos nunca crecían tanto y los campesinos solían luchar por sobrevivir. En ocasiones, parientes o la Iglesia los ayudaban en los tiempos de dificultad, pero una mala cosecha o el brote de una enfermedad podían desatar inanición y muerte. Muchas madres morían al dar a luz y muchos niños nunca sobrevivían más allá de la infancia. Si las ideas de Malthus eran tristes y lúgubres, también lo eran las condiciones en que las personas tenían que vivir. Él mostraba con una claridad sombría las restricciones a las que se enfrentaban las personas que vivían en esas sociedades incipientes. En nuestra época, este sigue siendo el destino de muchos de los países más pobres.

Actualmente, cuando se habla de una «explosión poblacional» se suelen tomar prestadas las ideas de Malthus. Muchos creen que simplemente hay demasiadas personas y que el mundo se está superpoblando incómodamente. No obstante, en algunas partes de sus escritos (las cuales se suelen olvidar) Malthus aclaraba que en ningún sentido estaba en contra de la población, y que creía que el hecho de que hubiera muchas personas era algo positivo mientras la sociedad tuviera los medios para alimentarlas. Quizá no se parecía tanto a Scrooge después de todo. Sus amigos lo recordaban como un hombre cálido y amigable, en absoluto cruel o avaro. Muchos economistas que actualmente estudian el crecimiento de la economía a largo plazo piensan que las grandes poblaciones se llevan bien con las economías eficaces. Los recursos se agotan, pero también se crean otros nuevos: más personas significan más cerebros y por consiguiente, mayor

número de nuevas ideas en torno a cómo producir la riqueza de la sociedad.

10

OBREROS DEL MUNDO

«Un fantasma recorre Europa: el fantasma del comunismo». Esta es la primera línea de El manifiesto comunista (The Communist Manifesto), que se escribió a mediados del siglo XIX y quizá sea el panfleto político más famoso de la historia. El fantasma —algo atemorizador y peligroso— era una amenaza para el capitalismo existente en Europa. Esta amenaza provenía de un sistema alternativo, el comunismo, que estaba a punto de acabar con el anterior. Bajo el comunismo no habría propiedad privada, y los obreros, no los jefes, tendrían el control total. Fueron dos alemanes quienes escribieron esas palabras: Karl Marx (1818-1883), el filósofo, historiador, economista y revolucionario más famoso de la historia, y su amigo Friedrich Engels (1820-1895). Algunos recuerdan a Marx como un profeta social, un gran pensador que pudo ver el futuro como nadie más. Otros creen que es un villano que llevó a la Economía por un camino peligroso.

Marx pronunció su advertencia sobre el final del capitalismo en 1848, cuando las naciones europeas parecían estar a punto de caer al precipicio. En Francia, la monarquía se había restaurado después de la revolución de 1789. Ahora la población estaba nuevamente enojada con su rey. En el momento en el que Marx publicaba su manifiesto, estallaban manifestaciones en París. Los manifestantes construyeron barricadas y lucharon en las calles contra los soldados. Marx se apresuró a unirse a la contienda. En el momento de su llegada, el rey había huido y se había proclamado una república. Multitudes de revolucionarios entusiastas llenaban las plazas.

Marx relata el motivo de su emoción en unas líneas poco después de la famosa frase inicial. Escribió: «La historia de todas las sociedades hasta nuestros días es la historia de las luchas de clases». Con esto quería decir que la historia trata de disputas y conflictos, entre los ricos y los pobres, entre los jefes y los obreros. Marx creía haber visto en París la lucha histórica en acción. Había predicho la deposición de los jefes capitalistas (la «burguesía») por parte de los obreros (el «proletariado»). Creía que los levantamientos eran el inicio de un movimiento, pero unos cuantos meses después las revoluciones de Europa cesaron. Según parecía, la muerte del capitalismo sería lenta e interminable.

Marx se retiró a Gran Bretaña, una de las pocas potencias europeas que no lo habían expulsado por sus problemáticos escritos. En Londres se convirtió en el líder de un círculo de revolucionarios extranjeros. Tenía una mirada que atemorizaba, una barba larga y manos peludas, y usaba su exquisita erudición para desenmascarar la estupidez. Solía regañar a sus colegas revolucionarios en público y le gustaba burlarse de personas famosas y poderosas. Dijo que el filósofo británico Jeremy Bentham era tan seco y aburrido que debía tener una lengua de cuero, y llamó a lord Russell, el primer ministro, un «enano deforme».

Marx comenzó un intenso estudio de economía que se convirtió en un inmenso libro con el que pretendía desarrollar una teoría completa del capitalismo. Le llevó varios años. Tenía una fortaleza increíble pero también tendencia a la procrastinación y el desorden. Era común encontrar tenderos golpeando a su puerta, exigiéndole el pago de deudas atrasadas. Su esposa y sus hijos solían enfermarse y cuando su hija menor murió tuvo que pedir dos libras prestadas a su vecino para comprar un ataúd. A menudo se refugiaba en la sala de lectura del Museo Británico, donde devoraba libros complejos de Historia y Economía. Regresaba a casa con grandes pilas de notas y se quedaba despierto toda la noche escribiendo, fumando un puro tras otro, con los juguetes de sus hijos y fragmentos de muebles rotos esparcidos a su alrededor. Con frecuencia le resultaba muy doloroso poner la pluma sobre el papel pues sufría de abscesos, horribles llagas que intentaba curar con arsénico. Por fin, a finales de la década de 1860 —20 años después de comenzar— completó el primer volumen de su libro. Se quejaba de que había tenido que sacrificar su salud, su felicidad y a su familia para terminarlo. Escribió las últimas páginas de pie, junto a su escritorio, porque sus furúnculos estaban sumamente inflamados. Cuando acabó, dijo: «Espero que la burguesía se acuerde de mis abscesos hasta el mismísimo día de su muerte».

Los utopistas a los que mencionamos antes sostenían que el

capitalismo envenenaba a la sociedad humana. Como ellos, Marx creía que era necesaria una nueva sociedad para que las personas prosperaran verdaderamente, pero consideraba que los utopistas eran tontos por creer que la bondad humana le daría lugar. En su lugar, Marx pensaba que el capitalismo en sí contenía las semillas de una nueva sociedad. Dijo que la historia se desarrolla mediante una serie de sistemas económicos. Antes del capitalismo, las tradiciones feudales regían la economía. No había capitalistas dueños de fábricas sino pequeños artesanos, campesinos y nobles. El capitalismo surge cuando los poderosos se apropian de la tierra y establecen fábricas, y los campesinos y artesanos se convierten en obreros que ganan sueldos de los capitalistas. Con el tiempo, el capitalismo en sí será reemplazado a causa de cómo los capitalistas obtienen sus ganancias.

Ellos compran materias primas (tela, botones, hilo) para producir un bien (camisas), el mismo que luego se vende por una cantidad. ¿De dónde viene la ganancia? Con el fin de entender esto, es necesario ver de dónde procede el valor económico. Como Adam Smith y David Ricardo, Marx dijo que el valor de un bien es la cantidad de trabajo empleada en hacerlo. Esto se conoce como la teoría del valor trabajo. Si para fabricar una camisa se necesitan 30 minutos de trabajo, entonces vale esa cantidad de trabajo. Como Smith y Ricardo, Marx creía que los trabajadores ganaban lo que necesitaban para pagar por su subsistencia, una cantidad mínima de comida y ropa. Supongamos que después de cinco horas de trabajo duro, los obreros hacen suficientes camisas para ganarse su subsistencia. Este es el sueldo por el que los contrata el capitalista. No obstante, si el turno del obrero es de 12 horas, hay siete horas más de las cinco necesarias para que se gane su pervivencia. ¿Qué ocurre con la «plusvalía», el dinero que se gana al vender las camisas que se hacen durante las siete horas restantes? Va al capitalista como ganancias. Este excedente permite que el capitalista compre más máquinas y capital y esto hace que la economía crezca.

Los capitalistas «explotan» a los obreros en el sentido de que quieren sacar tanta plusvalía como sea posible, haciéndolos trabajar más duro y durante más tiempo. Los obreros quieren días de trabajo más cortos y salarios más altos. La competencia entre obreros también mantiene los salarios bajos, porque quienes tienen un oficio siempre están en peligro de perderlo. La perspectiva para el proletariado es desoladora: el capitalismo transforma la vida del obrero en nada más que trabajo duro y «arrastra a su esposa e hijo bajo las ruedas del gigante del capital».

Para Marx, el conflicto entre la burguesía y el proletariado es una

tremenda contradicción del capitalismo. Los capitalistas intentan proteger sus ganancias exprimiendo a la mano de obra cada vez más fuerte. Los obreros obtienen una porción cada vez menor del pastel económico. Con el tiempo, sencillamente no tienen dinero para comprar los bienes que se producen en masa en las fábricas y por consiguiente, los capitalistas se dan cuenta de que no pueden vender todos sus productos. Mientras tanto, los obreros se vuelven más miserables e infelices. Finalmente todo el sistema colapsa. Los trabajadores se alzan, toman las fábricas y los campos y establecen una sociedad comunista que termina con la explotación. Es por esto por lo que no habría propiedad privada: un horno o una grúa no le pertenecerían un capitalista específico, sino a la comunidad. Todo el mundo recibiría lo que necesita para vivir, en vez de lo que el jefe capitalista pagase. El comunismo eliminaría la división de la sociedad en clases diferentes en continua lucha entre sí.

Entonces, Marx creía que el capitalismo se basa en la agitación y el esfuerzo (ningún rastro de la mano invisible de Adam Smith que sugiriese que la generación de dinero lleva a la armonía). En el capitalismo, los capitalistas son dueños de los «medios de producción»: el capital necesario para hacer los bienes. Los obreros no son propietarios de nada aparte de su trabajo. A diferencia de los campesinos de la sociedad feudal que tienen un vínculo con su señor, los obreros son libres de trabajar donde sea, pero lo único que tienen es su fuerza de trabajo, de tal forma que su única opción es trabajar para un capitalista y ser explotados. Los capitalistas pueden amasar su dinero y enriquecerse porque las leyes del país y el sistema político les permiten ser dueños de capital y conservar como ganancia la plusvalía generada. En la economía convencional, que considera el capitalismo como algo en buena medida libre de conflicto, el capital es simplemente una colección de elementos: son los edificios, las cintas transportadoras, las sierras y los telares que se usan para producir. Para Marx, el capital era más que eso; tenía que ver con el poder. El capital depende de una división de la sociedad entre aquellos que tienen propiedades y aquellos que no, y la creación del capitalismo implica que aquellos con propiedades obtengan todo el poder. El entendimiento de esto era esencial para ver la realidad del capitalismo, y es por esto que Marx llamó a su libro simplemente El capital.

Las ideas de Marx se desarrollaron después en una cosmovisión, el marxismo, la cual se convirtió en uno de los movimientos políticos más influyentes del siglo XX. Mucho tiempo después de su muerte, se establecieron sistemas comunistas en Rusia, Hungría, Polonia, China y más partes. El Estado se apoderó de la economía y le dictaba a las

fábricas y granjas lo que debían producir. En un inicio hubo un rápido desarrollo industrial, pero quienes vivían en países comunistas solían sufrir dificultades: los más desafortunados tenían un trabajo agotador en campos de trabajos forzados y en ocasiones sufrían inanición (véase el capítulo 16). La tarea del Estado de administrar tantas fábricas terminó siendo extremadamente complicada, los productores se volvieron ineficientes y lentos desarrollando nuevos productos y métodos. En muchos países comunistas, como los ubicados en Europa, la economía se desmoronó por completo y el comunismo colapsó.

Economistas posteriores han objetado a muchas de las ideas de Marx. Como se verá en el siguiente capítulo, desacreditaron la teoría del valor trabajo y la reemplazaron con una diferente. Los críticos también opinan que los fracasos de las sociedades comunistas reales demuestran que Marx se equivocaba. Sin embargo, su teoría se relacionaba más con las tensiones del capitalismo que con los detalles del futuro comunista. A menudo suele decirse que los países comunistas no establecieron el sistema que Marx imaginó: sino que él se habría lamentado ante los crueles líderes comunistas que convirtieron las vidas de los individuos en una sufrida monotonía, sin dudar en matar a cualquiera que los cuestionase. Asimismo, Marx dijo que las sociedades solo podrían establecer sistemas comunistas exitosos una vez que tuvieran economías capitalistas completamente desarrolladas. Sin embargo, la primera revolución comunista ocurrió a principios del siglo XX en Rusia, que tenía una economía agrícola pobre y no del tipo capitalista de la que Marx había hablado.

Conforme terminaba el siglo XIX, hubo muchos que, a pesar de estar preocupados por el sufrimiento de los pobres, no creían que la solución fuera derribar el sistema. Pensaban que el capitalismo se podía volver más amable. En muchos países, el derecho a votar se amplió de los ricos a las clases trabajadoras, quienes luego adquirieron nuevas influencias en la sociedad. Los gobiernos intentaron paliar las duras consecuencias del capitalismo que afectaban a los pobres. A comienzos del siglo XX, Francia, Dinamarca y otros países instauraron subsidios de desempleo. Los estados alemanes habían marcado la pauta al proporcionar educación a las masas a principios del siglo XIX y Estados Unidos, Francia y Gran Bretaña hicieron más tarde lo mismo. Gradualmente, los gobiernos también ilegalizaron el trabajo infantil, por lo que los niños iletrados y hambrientos rara vez se enviaban a las minas y a las fábricas.

Los estándares de vida del obrero promedio terminaron por mejorar. ¿Hace esto que Marx sea irrelevante? No, porque el marxismo dice que el capitalismo perjudica a las personas incluso si estas pueden

adquirir automóviles y televisiones. Esto se debe a lo que Marx llamó enajenación. Él creía que en el capitalismo los trabajadores se convierten en engranajes de una máquina gigante y pierden cualquier conexión real con los bienes que hacen, los cuales sus jefes venden a cambio de una ganancia. Llegan a ver a sus empleados como herramientas de producción en vez de como seres humanos. Al final, dejan a un lado su humanidad, aquello que los une a las otras personas. Los salarios elevados no rompen las pesadas cadenas de la enajenación.

La enajenación surge como consecuencia de la propiedad privada, la misma que divide a la sociedad entre quienes son propietarios del capital y quienes no. Solo eliminando la propiedad privada mediante una revolución obrera, las personas podrán reconciliarse por completo con su humanidad. Así, El manifiesto comunista termina con una llamada a las armas: «Los proletarios no tienen nada que perder más que sus cadenas. Tienen, en cambio, un mundo que ganar. ¡Proletarios del mundo, uníos!».

11

UN EQUILIBRIO PERFECTO

¿Por qué es tan valiosa una botella de champán? Adam Smith y Karl Marx pensaban que el valor estaba determinado por los costes de producción, en especial el del trabajo que requiere hacerlo. Sin embargo, el coste de producción de una botella de champán ni se aproxima a los trescientos dólares por los que se vende: dicha botella es valiosa porque gusta mucho. El champán proporciona gran satisfacción o felicidad. Hasta el momento, hemos oído mucho sobre capitalistas ricos y sus agotados obreros que trabajan duramente en fábricas. Pero ¿qué hay de las personas que compran los bienes? Los compradores no solo obtienen satisfacción del champán, sino también de ollas y sartenes, sombreros y abrigos. Desde luego esto debería ser importante cuando pensamos en la economía.

Así lo creía el británico William Jevons (1835-1882), el primer economista famoso que estudió para obtener un título en Economía, en vez de seguir el camino tradicional de pensadores que se interesaban por la Economía después de haber estudiado latín y griego antiguo. Jevons desarrolló la idea de la utilidad marginal. Imagine que come un caramelo; le encanta y le proporciona mucha satisfacción, o utilidad, como la llaman los economistas. No obstante, conforme come más caramelos, el placer que obtiene del siguiente no será tan intenso. El décimo caramelo será agradable, pero no tanto como el primero. Después de comerse quince caramelos comenzará a hartarse de ellos. Quizá el vigésimo caramelo no le proporcione ningún placer. El placer de un caramelo extra es su utilidad marginal. El margen se refiere al borde de algo, por lo que el borde de la utilidad que obtiene de los

caramelos es la utilidad del último que comió. La tendencia de la utilidad marginal a disminuir conforme consume más se conoce como ley de la utilidad marginal decreciente.

La utilidad marginal es una de las ideas más importantes de la Economía. Jevons la utilizó para explicar la manera en la que las personas gastaban su dinero. Imaginemos que está en un café y tiene diez dólares para gastar en hamburguesas o latas de Coca-Cola. Supongamos que lo gasta en una sentada: ¿cuántas hamburguesas y latas de refresco compra? Tiene mucha hambre, así que llena su bandeja con diez hamburguesas, pero no tarda en darse cuenta de que aunque tenga hambre sería absurdo comprar solo hamburguesas. Si compra diez, la utilidad marginal de la décima será muy baja (esta es la forma elegante de un economista de decir que si come diez hamburguesas se va a enfermar). No tiene ninguna Coca-Cola en su bandeja, por lo que la utilidad marginal de añadir una es elevada. Debería comprar una lata de refresco en vez de una décima hamburguesa, porque añade más a su utilidad. Finalmente quita una hamburguesa y añade una lata, pero antes de ir a pagar, reconsidera. Es probable que una segunda lata añada todavía más utilidad que la novena hamburguesa. Quita otra y añade una segunda lata. Cuando incrementa las latas de Coca-Cola y disminuye las hamburguesas, la utilidad marginal de las latas disminuye (porque hay más de las mismas) y la utilidad marginal de las hamburguesas aumenta (porque hay menos). ¿Cuándo debería detenerse? Cuando la utilidad marginal sea la misma por un refresco más que por una hamburguesas más. Porque usted es un hambriento amante de las hamburguesas, quizá el punto de equilibrio esté en siete hamburguesas y tres latas de refresco (para mí, que tengo más sed que hambre, puede ser lo opuesto). Lo esencial es equilibrar de manera exacta esas utilidades marginales. Una vez que haya encontrado la división correcta, diríjase a la caja.

Es probable que esté pensando: «espere, no reparo en todo esto cuando compro cosas, ¡ni siquiera sabía qué era la utilidad marginal hasta ahora!». Si viera a alguien en un café comprando hamburguesas y refrescos de esta manera quizá creería que es un tanto extraño, pero los economistas no piensan que las personas se comporten exactamente así. Esta situación es un modelo económico, una imagen simplificada del mundo. Por ejemplo, asumimos que gastará sus diez dólares de una sentada y que solo los gastará en hamburguesas y refrescos. En realidad, existen cientos de productos diferentes que comprar. Los modelos se enfocan en lo esencial que se desea explicar. En este caso, es el problema de la escasez. En la vida real usted sabe que tiene una cantidad limitada de dinero y que hay cientos de artículos que comparar. No puede tenerlos todos. Es cierto que no se

queda ahí parado y calcu-la como un robot, pero de alguna manera se asegura de dividir la cantidad limitada de dinero con la que cuenta, con la finalidad de que lo haga feliz. La utilidad marginal es una manera de convertir este ejemplo en un modelo lo suficientemente preciso como para explicar su comportamiento.

A finales del siglo XIX, esta manera de razonar utilizando la ley de la marginalidad, se convirtió en el fundamento de todo un nuevo enfoque económico. En la actualidad es uno de los métodos básicos empleados constantemente por los economistas. Jevons falleció antes de haber resuelto del todo sus ideas, pero el economista británico Alfred Marshall (1842-1924) continuó con su labor. Sus teorías se le ocurrieron haciendo senderismo por los Alpes, en excursiones que duraban días, con una mochila llena de libros. Mientras descansaba junto a glaciares, libro en mano, desarrolló muchas de las ideas que ahora se enseñan a los estudiantes de Economía en su primera clase.

Una de ellas es la ley de la demanda. En el ejemplo de las hamburguesas, en realidad no consideramos los precios y esta ley se relaciona con la manera en la que los precios influyen en la toma de decisiones. Un precio elevado conduce a una demanda reducida de un bien, un precio bajo a una demanda alta, y la utilidad marginal decreciente muestra de dónde procede la ley. Esto ocurre constantemente. Supongamos por ejemplo que una tienda está en liquidación y disminuye los precios para alentar a los compradores a llevarse cucharas. Si no tuviera cucharas, probablemente obtendría una gran utilidad de una. Quizá esté dispuesto a pagar cuatro libras por una. Una segunda cuchara le proporciona una utilidad menor que la primera, por lo que tal vez esté dispuesto a pagar tres libras. ¿Qué hay de la décima cuchara? Puede que solo pague una libra. Va a comprar muchas cucharas si cuestan poco, pero si cuestan mucho quizá compre una o dos, por lo que usted compara su utilidad marginal con el precio que debe pagar.

La ley de la marginalidad no solo se usa para describir la manera en la que se consume. También se utiliza para explicar lo que hacen las empresas. Una empresa produce otra cuchara si los ingresos extra por venderla (la renta marginal) son más elevados que el coste de hacerla (coste marginal). Conforme produce más cucharas, producir una más se vuelve más costoso. Esto se debe a que cuando una fábrica emplea a más trabajadores, cada uno de los que se agrega añade menos a la producción que el anterior (imagine una empresa que solo tiene un trabajador; contratar a un par de manos más impulsaría mucho la producción, pero cuando la fábrica ya emplea a mil trabajadores, contratar a uno más incrementará la producción mucho menos). La

empresa produce muchas cucharas si su precio es lo suficientemente alto como para cubrir los costes elevados. Un precio elevado genera una gran oferta de otras empresas, un precio bajo, una oferta pequeña.

Marshall combinó al consumidor y la empresa en la teoría de la oferta y la demanda, una de las ideas más conocidas de la Economía. Una curva de demanda vincula el precio con la cantidad que el mercado demanda. Pensemos en ella como una línea en una gráfica. Imaginemos que el número de cucharas está representado en el eje horizontal y que el precio sube en el eje vertical. La curva de demanda desciende: conforme el precio disminuye, las personas quieren más. Una curva de oferta vincula el precio con la cantidad que producen las empresas. La curva de oferta asciende: conforme el precio se incrementa, las empresas están más dispuestas a hacer mayor número de cucharas porque los precios más elevados cubren el incremento del coste de producción. ¿Qué determina entonces el precio de las cucharas, la oferta o la demanda? Esto es como preguntarse cuál de las cuchillas de una tijera corta una hoja de papel. La oferta y la demanda determinan el precio en conjunto. El mercado está en equilibrio cuando la demanda de cucharas es exactamente igual a la oferta; cuando las curvas de demanda y oferta se cruzan. El mercado tiende al equilibrio. Ocurre cuando el precio se encuentra en un nivel específico: aquel en el que las empresas quieren producir el mismo número de cucharas que los consumidores desean comprar.

En ocasiones, el equilibrio cambia. Supongamos que se ponen de moda las cucharas elegantes grabadas. La demanda de las mismas se eleva y lo mismo ocurre con el precio de equilibrio porque para que las empresas ofrezcan más necesitan un precio más elevado que cubra los costes extra de producción. Con el tiempo, dicho precio puede alentar a los comerciantes a construir nuevas fábricas de cucharas. La oferta se incrementa y el precio vuelve a caer. La oferta y la demanda se han utilizado en prácticamente todos los mercados, desde el del trigo hasta el de los diamantes, pasando por el inmobiliario. Es una de las herramientas más básicas de la Economía.

La competencia es otra idea que los economistas utilizan constantemente. A Adam Smith le fascinaba. Marshall y sus colegas la convirtieron en un modelo. Imagine docenas de pescadores de caballa que venden sus pescados en el muelle. El precio de una caballa (supongamos que es de dos dólares) está determinado por la demanda y la oferta. La característica crucial de la competencia es que ningún comprador o vendedor tiene ningún poder sobre el mercado. Si un pescador le ofrece una caballa idéntica por tres libras, usted se la compraría a otra persona, simplemente. Si usted ofreciera comprarla

por un dólar, el vendedor encontraría a otro comprador. Ningún comprador o vendedor puede alterar el precio. Los economistas llaman a esto competencia perfecta. Nadie obtiene ganancias inmensas porque la competencia mantiene el precio bajo. Los consumidores obtienen lo que desean por poco precio.

Antes de Jevons y Marshall, los economistas imaginaban a la gente como personajes muy variados. A los ojos de Adam Smith, los comerciantes regatean y negocian para obtener los mejores tratos mientras que a los pobres de Malthus solo les gusta reproducirse como conejos. En ese momento, los economistas colocaban a un nuevo personaje en el centro del escenario: el hombre económico racional, una persona que decide lo que hace sopesando costes marginales y beneficios marginales, por ejemplo, al comparar el precio de una cuchara con su utilidad. Se consideraba que la economía estaba repleta de personas racionales capaces de hacer todos estos cálculos sin problema.

Este tipo de economía parece calmada y armónica, muy diferente de la manera en la que la veían economistas previos. Para Marx, la razón de ser del capitalismo es la explotación de los obreros por parte de los capitalistas. Los obreros crean el valor económico, pero los capitalistas obtienen la mayor parte de las ganancias. En el mundo del «hombre económico racional», sencillamente hay muchas personas que compran y venden. No existe algo como la explotación. Uno incluso decide cuánto trabajar usando el principio de marginalidad. Usted observa la utilidad marginal que obtiene de una hora más de ocio (de jugar al fútbol o ir al cine) y luego la compara con el salario que se le ofrece. Si obtiene una gran utilidad de jugar al fútbol una hora, entonces decide no trabajar, a menos que el salario que se le ofrezca sea muy elevado. Ya no es un capitalista inflexible quien dicta su horario.

La Economía de Marshall llegó a conocerse como economía neoclásica por ser una versión actualizada de la economía clásica de Smith y Ricardo. Esta última se centraba en cómo los mercados alimentaban la economía y la hacían prosperar. Como la neoclásica ponía el foco en la manera en la que los individuos afectan a esos mismos mercados, Marshall abandonó la búsqueda de una medida definitiva de valores como el trabajo o el oro. El valor era simplemente el precio de algo designado por la oferta y la demanda. Una botella poco común de vino cuesta más porque existe una oferta limitada y mucha demanda.

Esta nueva forma de pensar surgió conforme el estrés del siglo XIX decrecía. La Revolución Industrial puso los tocados de encaje y las

tazas de porcelana al alcance del público general y las tensiones que yacían bajo la superficie de la economía (aquellas que habían preocupado tanto a Marx) se hicieron a un lado. Así, el hombre económico racional, que equilibra perfectamente esta cosa marginal con aquella otra cosa marginal, se convirtió en la principal teoría de los economistas sobre el comportamiento del consumidor. Algunos se quejan de que es totalmente irreal. ¿Los economistas han conocido alguna vez a una persona real?, preguntan sus críticos. Es cierto que todas las teorías deben simplificar una idea, la pregunta es hasta qué punto. Como veremos más adelante, incluso algunos economistas creen que el «hombre económico racional» llegó demasiado lejos.

12

BLOQUEAR EL SOL

En la década de 1840, un economista envió al parlamento francés una carta de broma, supuestamente escrita por los fabricantes de velas. En ella, los fabricantes se quejaban de que un rival que había inundado el mercado de la luz con precios mínimos los había arruinado. ¿Quién era el aterrador oponente que amenazaba con expulsarlos del negocio? Era el sol. Los fabricantes de velas pedían al Parlamento que promulgara una ley que obligara a cerrar todas las ventanas y cortinas, así como a bloquear cualquier orificio que permitiera la entrada de luz solar. La ley salvaría a las fábricas de velas y ayudaría a los franceses a enriquecerse, decían.

El autor de la carta se estaba burlando de los comerciantes que se quejaban continuamente de la competencia impuesta por los productos extranjeros. Podían presentar sus argumentos como si fuesen a beneficiar a toda la nación, pero lo único que les importaba era obtener ventaja sobre la competencia externa. En la actualidad, aún oímos muchas quejas sobre la competencia exterior, por ejemplo, cuando los fabricantes de hierro estadounidenses y británicos se lamentaban por el hierro chino barato que estaba a la venta en sus países.

Después de Adam Smith, los economistas se percataron de la importancia de permitir que los países comerciaran libremente entre sí. Libre comercio significa que los bienes se tratan de igual manera, sin importar de dónde provienen. Así, la tela barata de la India no se prohíbe en Gran Bretaña ni se restringe de manera alguna. Los

consumidores británicos son libres de comprar la tela que quieran y, si la tela india es más barata, la comprarán en vez de la inglesa. Fue el economista David Ricardo quien de verdad perfeccionó el argumento económico en favor del libre comercio. Según él, los países deberían especializarse en la producción de aquellos bienes que pueden fabricar de modo relativamente barato para luego comerciar con otros países; de tal modo que todos los países ganan.

Sin embargo, en el siglo XIX había economistas que parecían sentir empatía hacia los fabricantes de velas, incluso si no hubieran intentado prohibir la luz solar. Para ellos, no siempre era cierto que el libre comercio enriquecía a los países: en ocasiones podía hacer lo contrario. Uno de estos economistas era el alemán Friedrich List (1789-1846). Inicialmente creían en el libre comercio, pero en la década de 1820 visitó Estados Unidos. Entonces, muchos estadounidenses no estaban de acuerdo con los argumentos de los economistas clásicos a favor del libre comercio. La nueva sociedad estadounidense necesitaba una nueva economía, diferente de la de la antigua sociedad británica, según decían. Thomas Jefferson, el autor de la Declaración de independencia de Estados Unidos, intentó detener la publicación de la obra de Ricardo en ese país. Alexander Hamilton, otro de los padres fundadores de los Estados Unidos, planteó una visión propia del comercio, completamente diferente a la de los economistas británicos. Hamilton fue uno de los autores de El Federalista (The Federalist), una serie de ensayos publicados después de la independencia de los Estados Unidos de Gran Bretaña, en los que se establecía cómo funcionaría la nueva nación. Hamilton hablaba del establecimiento de un sistema económico específicamente americano, y defendía que el gobierno debería ayudar a construir una industria estadounidense. Países extranjeros incentivaron a sus industrias nacionales dificultando la venta de bienes de las compañías estadounidenses en sus tierras; Hamilton pensaba que Estados Unidos debía hacer lo mismo. La idea de Ricardo del libre comercio, simplemente, no era la solución para Estados Unidos.

En Sistema nacional de economía política (National System of Political Economy), List desarrolló la idea de Hamilton, diferenciándose a sí mismo de los economistas británicos. Como la mayoría de los economistas de nuestra época, Smith y Ricardo creían que el comercio entre países no era muy diferente de aquel entre personas: solo es la compraventa de bienes entre individuos que casualmente están separados por una frontera. Cuando usted le compra cebollas a su verdulero local, tanto usted como él ganan. ¿Cuál podría ser la objeción a que comprara cebollas de un proveedor extranjero? List dijo que era erróneo pensar que el comercio entre países era lo mismo

que aquel entre individuos, porque las naciones no son solo grupos de personas con pasaportes diferentes. Los países tienen historia, cultura y forma de gobierno propias. Todos se encuentran en etapas diferentes: algunos son sociedades industriales avanzadas, otros son principalmente agrícolas. En la época de List, Gran Bretaña estaba despegando, pasando por una revolución industrial y superando económicamente a Estados Unidos, Francia y Alemania. Para que los otros países tuvieran la oportunidad de reproducir el éxito de Gran Bretaña, tendrían que hacer algo más que adoptar el libre comercio, de acuerdo con List.

Creía que para progresar económicamente era necesario crear una economía basada en industrias y fábricas en vez de en granjas. Pero inicialmente, las nuevas industrias son como niños. Cuando se es pequeño, a uno lo alimentan y lo cuidan. No se espera que compita por un trabajo para ganar dinero. Mientras sigue creciendo, lo protegen de esas presiones. Se le da tiempo para que desarrolle habilidades que un día le permitirán enfrentarse al mundo por su cuenta, como un adulto. De acuerdo con List, las «industrias nacientes» necesitan nutrirse en su fase de crecimiento. Supongamos que Alemania quiere desarrollar nuevas industrias como la del hierro y químicos, tal y como hizo en el siglo XIX. La producción de acero y productos químicos en países económicamente más avanzados como Gran Bretaña obstaculizaría su éxito. Los productores en el país líder han aprendido a fabricar bienes de manera más barata que en cualquier otro porque han adquirido mucha experiencia. Corrigieron los errores de sus métodos de producción y sus obreros son sumamente eficientes. El problema está en cómo establecer una nueva industria nacional cuando existe competencia avanzada en un país extranjero. Los compradores alemanes siempre querrán bienes británicos más baratos, por lo que la nueva industria no tendrá ninguna oportunidad.

La propuesta de List era proteger a las nuevas industrias de la competencia extranjera. Una forma de hacerlo es imponer un impuesto o «arancel» sobre los productos extranjeros. Un arancel alemán para el acero británico hace que este último sea más costoso para los alemanes. Si el arancel es lo suficientemente elevado, entonces asegura que el acero británico sea más caro que el alemán, incentivando la compra de acero alemán y apoyando la supervivencia de la incipiente industria acerera alemana. Los economistas llaman a esta política protección. Un niño no aprende carpintería al conocer teóricamente cómo se hacen las cajas de madera y las repisas, sino al practicar con el serrucho y con el martillo una y otra vez. Al ayudarla a seguir funcionando, la nueva industria practica hasta que domina su

línea de productos y tiene la oportunidad de competir con los fabricantes extranjeros. En este punto se puede eliminar el arancel y establecer el libre comercio. Se ha creado un nuevo sector industrial y si se sigue el mismo método aplicado a otros sectores, se puede llegar a industrializar toda la economía. Establecer aranceles sobre los bienes extranjeros es costoso porque el público termina pagando más por lo que compra, pero List consideraba que valía la pena porque conforme maduran las industrias nacientes, la economía avanza. Lo comparó con un padre que hace un esfuerzo en determinado momento para ayudar a que su hijo adquiera una habilidad (como la carpintería), la cual le será útil en el futuro.

Por lo tanto, para List el principio del libre comercio no era válido en todo momento ni para todos los lugares. El libre comercio era beneficioso entre países o regiones que se encontraban en la misma etapa de desarrollo, como las diversas regiones de Alemania en el siglo XIX, por ejemplo; pero no era una buena idea entre países en etapas muy diferentes porque las industrias de los países más avanzados suprimirían a las de los otros. Criticaba a los economistas británicos por su «cosmopolitismo». A lo que se refería era a que creían que la teoría que había funcionado para la economía británica también servía para Francia, Alemania o Rusia, por lo que si el libre comercio había resultado efectivo en Gran Bretaña, debía serlo en los demás. Lo que en realidad significaba el libre comercio era libertad para que Gran Bretaña preponderase sobre las las economías de los otros países.

El siglo XIX suele llamarse el siglo del libre comercio, la era que demostró que los economistas clásicos estaban en lo correcto. En la década de 1840, Gran Bretaña derogó sus leyes del maíz, que habían evitado la importación de granos extranjeros y habían protegido su agricultura de la competencia exterior. Abolirlas fue un paso hacia el libre comercio. A lo largo del siglo, los vínculos entre las naciones se multiplicaron, lo que creó una economía global en la que se compraba y vendía de manera rutinaria y transfronteriza todo tipo de cosas, como trigo, algodón y té. Sin embargo, en ocasiones el libre comercio difícilmente podía considerarse «libre» porque se establecía a la fuerza. A mediados del siglo XIX, Gran Bretaña y Francia entraron en guerra con China, en parte porque los chinos intentaron impedir que los comerciantes británicos vendieran opio en su país. China perdió y los británicos impusieron la apertura del mercado chino a los bienes que venían de su nación. Esto estaba muy lejos de lo que Ricardo consideraba libre comercio, un intercambio completamente voluntario de bienes entre naciones. Asimismo, a pesar de los avances hacia el libre comercio que tuvieron lugar en el siglo XIX, se mantuvo un alto grado de protección. List argumentaba que la protección había sido

esencial para el desarrollo de las principales economías de Europa, incluso de la británica.

Aún así, la mayoría de los economistas de nuestros días están del lado de Smith y de Ricardo, y desconfían del argumento de List a favor de la protección de las jóvenes industrias. Creen que la protección recompensa la incompetencia y el desperdicio. La competencia entre empresas es útil porque los negocios que hacen productos de baja calidad quiebran y dejan que otras personas que hacen mejores productos pueden usar sus fuerzas laborales y edificios. Los economistas consideran que la protección evita que eso suceda porque ayuda a que empresas ineficientes se mantengan funcionando. En el siglo XX, muchos países de África y Asia protegieron sus industrias de la competencia extranjera. En varios lugares estas políticas proteccionistas dieron lugar a empresas ineficientes y no rentables.

La opinión de List también difería de la de los economistas clásicos con respecto al método básico de la Economía: qué tipo de preguntas debían plantearse los economistas y cómo debían responderlas. Los economistas hacen todo tipo de aseveraciones —que el comercio enriquece a los países, que haya más personas implica que haya menos comida, etc.— y suelen estar en desa-cuerdo. ¿Cómo se les ocurren ideas sobre cómo funciona la economía? Esto es importante porque se relaciona con la manera en la que los economistas se convencen entre sí de la verdad. List dijo que debían comenzar con los hechos y la historia. ¿Qué industrias existían en determinado país? ¿Cuántos trabajadores tenían y qué tipos de tecnologías usaban para llevar a cabo la producción? Armados con este tipo de información, los economistas pueden llegar a conclusiones con respecto al funcionamiento de la economía y las políticas que deben usarse para fomentarla. El otro modo de hacer economía era mediante el razonamiento abstracto, como lo había hecho David Ricardo. Él comenzaba con principios básicos y seguía a su razón hasta llegar a una conclusión. Sus argumentos parecían depender más de la lógica que de la historia y de los hechos. Sin embargo, List rechazaba la idea de que se pueden producir principios económicos generales solo a partir de la lógica. ¿Cómo saber si en verdad funcionarían en diferentes lugares, tanto en la atrasada Rusia como en la avanzada Gran Bretaña?

En la década de 1880, el debate se convirtió en una batalla por el alma de la Economía entre los economistas de habla germana. Se recuerda como la disputa sobre el método. Por un lado, había un grupo de economistas que, como List, pensaban que la Economía debía basarse ante todo en la historia y en hechos concretos; por el

otro, estaban aquellos que afirmaban que las formulaciones económicas deberían ser el resultado de una búsqueda de teorías abstractas. Al final quedó claro que ambas partes tenían razón. Las teorías debían probarse con la experiencia histórica. Por otro lado, un amasijo de hechos pronto pierde sentido sin teorías para revisarlos. A partir de ese momento, la Economía abarcó tanto los hechos como la teoría. Aun así, conforme avanzó, los economistas que desarrollaban nuevas teorías obtuvieron mayor reconocimiento que aquellos que rastreaban registros históricos y estadísticas. Se enamoraron de las matemáticas y las usaron para elaborar todo tipo de teorías basadas en conceptos generales y no en hechos específicos. Sin embargo, no todos estaban de acuerdo con este enfoque. Hasta la fecha, los críticos de la Economía se quejan de que el campo de estudio se ha distanciado de la realidad y que se ha convertido en un juego matemático en vez del análisis de hechos reales en torno a la economía, hechos que afectan las vidas de personas reales.

13

LAS GANANCIAS DE LA GUERRA

Cuando estalló la Primera Guerra Mundial en 1914, el revolucionario ruso Vladimir Ilyich Lenin (1870-1924) estaba guarecido en una cabaña lejana en los montes Tatras de Polonia. Este era el último de una serie de exilios a través de Europa, evitando agentes de la policía y del gobierno y usando nombres y pasaportes falsos. En Rusia había promovido la revolución en su periódico La Chispa (Iskra), cuyos ejemplares caían desde los gallineros de los teatros sobre los pudientes hombres y mujeres que se encontraban abajo. En la cárcel había escrito mensajes secretos usando tinteros hechos de pan. Podía comerse rápidamente los tinteros si aparecía un guardia; en un día llegó a tragar seis.

Según Lenin, la guerra significaba que las clases gobernantes de naciones opuestas enviasen a sus obreros a matarse entre sí, hombres que de otro modo estarían unidos contra su verdadero enemigo común: los jefes capitalistas de Europa. Un socialista nunca aceptaría tal cosa como la guerra, y Lenin y sus compañeros revolucionarios de toda Europa habían acordado oponérsele firmemente.

Lenin recibió una desagradable sorpresa el 5 de agosto, unos cuantos días después de que Alemania le declarase la guerra a Rusia. Un activista local que se estaba quedando con Lenin en la cabaña le llevó un ejemplar de un periódico polaco. El periódico había publicado que los socialistas en el parlamento alemán habían decidido entrar en guerra. Inicialmente, Lenin creyó que su camarada polaco había traducido mal la historia, pero la noticia era inequívoca: las lealtades

de los socialistas a sus propias naciones se habían impuesto a sus creencias políticas. Los socialistas en Gran Bretaña y Francia habían hecho lo mismo. Lenin estaba furioso.

Lenin no se oponía a la guerra únicamente por los horrores de las muertes masivas, sino que también tenía que ver con la teoría del capitalismo. Lenin era un pensador así como un revolucionario a efectos prácticos, un sucesor de Marx que decía que el capitalismo presentaba contradicciones que con el tiempo llevarían a su colapso. Lenin llevó las ideas de Marx más allá: afirmó que el sistema capitalista ocasionaba los conflictos entre naciones que desencadenaban la guerra.

Lenin señaló tres grandes tendencias. Marx primordialmente había observado lo que ocurría en grandes naciones, pero a comienzos del siglo XX algunos países se habían interconectado aún más. Tenían grandes relaciones comerciales y los inversores empleaban su dinero en negocios en países extranjeros. Otra tendencia era el surgimiento de grandes empresas y bancos, un cambio con respecto a la era previa del capitalismo en la que las empresas eran pequeñas y sus dueños solían financiarlas. Ahora los grandes bancos financiaban a las grandes corporaciones. Lenin lo llamó capitalismo de monopolio, siendo los monopolios grandes empresas que controlaban mercados enteros.

Además, estaba la tendencia del imperialismo: las naciones europeas se apoderaban de territorios extranjeros para crear imperios que se extendían por todo el mundo. Esto se llevaba a cabo mediante la invasión militar, después de la cual se instauraban sus gobiernos en las tierras extranjeras y, por consiguiente, establecían colonias. El imperialismo había comenzado cientos de años antes, cuando los españoles y los portugueses conquistaron América del Sur en el siglo XV . Los países europeos luchaban entre sí por el control de las tierras extranjeras, que tenían oro y muchos otros bienes valiosos, así como personas que podían esclavizar. A finales del siglo XIX hubo un nuevo estallido de rivalidad imperialista. Los países europeos lucharon por áreas del mundo que no habían invadido todavía; una buena parte de lo que quedaba se encontraba en zonas no exploradas de África. Al inicio de la Primera Guerra Mundial en 1914, los imperios europeos ya se habían apoderado de una tercera parte de la masa de tierra del planeta.

Lenin pensaba que las tres tendencias (la interconexión económica, el capitalismo de monopolio y el imperialismo) estaban vinculadas. En su época, la visión convencional del imperialismo era que se trataba de una empresa heroica, una oportunidad para el espíritu aventurero y

la valentía de los grandes líderes. Más aún, las naciones imperialistas llevaron la civilización a los países pobres, lo que arrastraría a los pueblos de África y Asia al mundo moderno. El pensamiento de Lenin no podía estar más alejado de esta manera de ver las cosas. Para él, el imperialismo se basaba simplemente en generar dinero. Los escritos del economista británico John Hobson (1858-1940), un hombre modesto y estudioso, distanciado del mundo de reuniones secretas y complots de prisión de Lenin, habían influido en sus ideas. Hobson no era marxista, pero si que era un hereje: un rebelde contra el pensamiento ortodoxo. Uno de los muchos libros que escribió se llamaba Confesiones de un economista herético (Confessions of an Economic Heretic). Le habían prohibido dar clases en la Universidad de Londres después de que un profesor de Economía leyera uno de sus libros. Las ideas que había escrito en él —las mismas que formaban la base del argumento de Lenin— les parecían a muchos un sinsentido absoluto.

La teoría de Hobson se oponía a una idea que los economistas de la época consideraban una verdad irrefutable: que ahorrar era algo bueno. Hobson pensaba que a veces un país podía llegar a ahorrar demasiado. Los obreros y los capitalistas obtienen ingresos a partir de la producción de bienes. Pueden gastarlos hoy mismo o pueden ser cuidadosos y ahorrarlos. Las personas con ingresos modestos gastan la mayor parte de su dinero en productos básicos como comida y ropa. Los adinerados, no obstante, ganan tanto que quizá no puedan gastarlo todo. Alguien que gana cincuenta veces más que un obrero con ingresos modestos, no empleará ni remotamente esa diferencia en cosas básicas; y aunque puede comprar unas cuantas antigüedades, probablemente termine con un excedente de ingresos que ahorrará. Hobson y Lenin dijeron que en el capitalismo de monopolio, la mayor parte de los ingresos acaban en manos de unos cuantos financieros ricos y poderosos; lo que quiere decir que la mayor parte de los ingresos del país se ahorran en vez de consumirse. Los ahorros se invierten en nuevas máquinas y fábricas que permiten producir más bienes. Los economistas llaman a estos gastos inversión: cuando los comerciantes compran nueva maquinaria para hacer salchichas, están invirtiendo, pues podrán producir más salchichas en el futuro (cuando comen salchichas están consumiendo en vez de invertir).

El problema es que cuanto más se invierte, menos personas están dispuestas a comprar los bienes que se producen o son capaces de hacerlo. Los ricos no los compran porque ya compraron tanto como quisieron gracias a sus inmensos ingresos: por esta razón ahorran el resto. Los trabajadores, por otro lado, no se pueden permitir comprar nada. Por lo tanto, las fábricas en cuya construcción se usan los

ahorros producen cada vez menos ganancias para sus dueños. Así, conforme crecen los ahorros, hay menos inversiones buenas en las que usarlos. Sin embargo, si existen buenas inversiones en países extranjeros. Para permitir que los ahorros vayan al extranjero, las potencias imperiales invaden países extranjeros y establecen colonias. Los capitalistas europeos construyen fábricas en las colonias y venden a los pueblos colonizados los bienes que no pueden vender en su país. El ejército del país invasor ayuda a proteger las fábricas extranjeras de los intentos de los habitantes locales por tomarlas. Hobson vio esto de primera mano cuando cubrió como periodista la guerra entre Gran Bretaña y Sudáfrica en el cambio de siglo. A mediados de la década de 1880 se había descubierto oro en Sudáfrica, y Gran Bretaña y África entraron en guerra en 1899. Hobson creía que la guerra tenía que ver con el control de las minas de oro de Sudáfrica por parte de los capitalistas. Por esta razón, miles de hombres, mujeres y niños murieron; muchos de ellos perecieron en terribles campos de concentración. Según Hobson, el imperialismo es, entonces, el resultado de la avaricia; y los ejércitos de los países imperialistas se usan para desplazar a la población local y así ayudar a los capitalistas a volverse aún más ricos. Cuando naciones capitalistas rivales buscan nuevos mercados, se obstaculizan entre sí, y de ahí la fiebre por obtener nuevos territorios a finales del siglo XIX y el estallido de la Primera Guerra Mundial unos cuantos años después.

Hobson llamó al exceso de ahorros la raíz económica primaria del imperialismo: su causa económica fundamental. La idea ayudó a resolver el interrogante de por qué el capitalismo no había colapsado cuando Marx lo predijo. La razón era que la expansión imperialista le había dado nueva vida. En el siglo XIX, muchos alababan el imperialismo como método para impulsar el comercio de los países. ¿Acaso la teoría de Hobson no muestra que el imperialismo en realidad es algo bueno porque proporciona una salida para los ahorros? Hobson se oponía a esta idea. Tantos ahorros eran el resultado de que los ingresos estuvieran tan concentrados en muy pocas manos. Con un sistema de distribución más equitativo, el excedente de ahorros se gastaría localmente. Eso eliminaría por completo la justificación del imperialismo. Al final, dijo Hobson, el imperialismo únicamente beneficia a un pequeño grupo: los monopolios financieros y los bancos. No ayuda a las naciones como un todo, pues estas deben gastar dinero en ejércitos para luchar con el fin de ganar nuevas tierras y luego defenderlas. Además, el imperialismo perjudica a las poblaciones colonizadas que se someten al régimen de ejércitos y gobiernos extranjeros.

Sin embargo, de acuerdo con Lenin, el problema era más amplio que

la distribución desigual de la riqueza. En 1916, cuando millones de obreros se mataban entre sí en el campo de batalla, publicó un panfleto: El imperialismo, fase superior del capitalismo (Imperialism: The Highest Stage of Capitalism). Marx había echado chispas contra el capitalismo y la propiedad privada por llevar a la explotación de los obreros. Ahora Lenin añadía otra queja: que el capitalismo y la propiedad privada hacían que la guerra fuera inevitable. Su solución era radical: «convertir la guerra imperialista en una guerra civil». Las clases obreras de los diversos países debían dejar de luchar entre sí; en su lugar, debían levantarse y derrocar a todos los capitalistas. Solo entonces terminaría la guerra entre las naciones.

No obstante, en vez de iniciar una revolución, las clases obreras de Europa participaban con entusiasmo en la guerra. La teoría del imperialismo explicaba por qué, según Lenin. Las considerables ganancias que obtenían las empresas mediante el poder de monopolio y el imperialismo implicaban que podían pagar sueldos más elevados a sus obreros. Los obreros se convertían en una «aristocracia laboral» que aceptaba el capitalismo y la guerra; felices con las comodidades hogareñas a las que sus salarios les permitían acceder, preferían mantener sus trabajos antes que iniciar una revolución.

Lenin y Hobson opinaban que el imperialismo era un signo de que el capitalismo estaba muriendo. Cuando volvemos nuestra mirada hacia su época, nos damos cuenta de que estaban muy equivocados. A principios del siglo XX, las economías líderes de Europa estaban creciendo y el capitalismo era más fuerte que en cualquier momento previo. El flujo de dinero británico a países extranjeros no era resultado de que los capitalistas huyeran de una economía que se estaba hundiendo y en la que ya no podían vender sus bienes: se debía a que a la economía le estaba yendo muy bien. Las nuevas tecnologías generaron una riqueza que los empresarios pudieron invertir en todo el mundo. Por ejemplo, la expansión de los ferrocarriles en Gran Bretaña creó ganancias que los empresarios del sector invirtieron en el extranjero. Asimismo, aunque las guerras y el colonialismo sin duda estaban relacionados con la economía —en luchas por el comercio y materias primas—, también se vinculaban con otras ambiciones, como las de poder y estatus.

En el siglo XX, la palabra imperialismo se convirtió en un insulto, algo con lo que los socialistas acusaban a los despreciables capitalistas. Los economistas solían defender con entusiasmo el capitalismo y por consiguiente, para ellos imperialismo se convirtió en algo así como una palabra sucia, no incluída en su vocabulario. Más tarde, un grupo de economistas poco convencionales revivieron la idea como parte de

una nueva teoría del capitalismo (véase el capítulo 26).

Unos cuantos años después del inicio de la guerra, Lenin regresó a escondidas a Rusia y encabezó una revolución que estableció el primer Estado comunista del mundo, inspirado en las ideas de Karl Marx. El nuevo país, la Unión Soviética, era el más grande del mundo y declaraba ser el archienemigo del imperialismo. A posteriori en el siglo XX, los pueblos colonizados de África y Asia lucharon contra la dominación imperialista. Organizaron levantamientos y rebeliones, y con el tiempo recuperaron el control político de sus países. Llegaron a conocerse como países «en vías de desarrollo» porque seguían en las primeras etapas de la construcción de sus economías (véase el capítulo 22). De hecho, cuando recuperaron el control intentaron crear economías que beneficiaran a sus pueblos en vez de a los capitalistas extranjeros.

14

EL TROMPETISTA RUIDOSO

Una noche poco tiempo después del inicio de la Segunda Guerra Mundial, los profesores del King's College, en Cambridge, fueron llevados a un búnker para protegerse de las bombas alemanas. Al amanecer les dijeron que todo estaba despejado y pudieron salir del refugio a salvo, aunque cansados y somnolientos. Frente a ellos, en el jardín, se sorprendieron al ver a uno de sus colegas sentado a solas en una silla de playa, despreocupado por el peligro, con la cabeza sumergida en un periódico. Este hombre era el economista británico Arthur Cecil Pigou (1877-1959). Era un profesor muy excéntrico que se paseaba con un traje viejo y andrajoso y, sobre todas las cosas, se dedicaba al arte de pensar. El maestro de Pigou fue el gran economista victoriano Alfred Marshall, quien creó algunas de las teorías básicas sobre mercados, las cuales se siguen usando hasta la fecha. Marshall afirmó que su estudiante era un genio.

Pigou llevó más allá las teorías que su maestro había desarrollado. En particular, mostró que los mercados no siempre funcionan a la perfección. La mayoría de los economistas, incluso los partidarios más acérrimos del capitalismo, creen que los mercados pueden fallar porque en ocasiones no utilizan de la mejor manera los recursos de la economía. «Fallo» no necesariamente implica un desastre o una crisis en la economía. En ocasiones un mercado específico —el de pescado o el de la gasolina— puede fallar sin que toda la economía colapse. Pigou apuntó exactamente lo que esto significaba y, al hacerlo, fue el pionero en un campo de la Economía conocido como economía del bienestar. Esta área examina el beneficio general para la sociedad que

resulta de todas las decisiones tomadas por los consumidores en relación a las compras, ventas y trabajo, y aquellas que las empresas toman en relación a la producción y el empleo. Esto forma parte de la economía normativa, la rama del pensamiento económico que permite analizar una situación económica, en este caso si un mercado presenta un buen o mal desempeño.

Pigou argumentó que los mercados suelen llevar a los individuos a tomar decisiones que los benefician pero que tienen efectos colaterales perjudiciales para otros. Con el fin de entender lo que con eso quiso decir, imaginemos que su vecino empieza a tocar la trompeta. No le gusta el ruido que hace, en especial porque lleva horas tocando. El pasatiempo de su vecino tiene un efecto secundario inesperado: a usted le molesta que toque. ¿Cómo equilibrar el goce de su vecino con su molestia? Al hacer este juicio pensamos en lo que es mejor para toda la sociedad, no solo para una persona. En este simple ejemplo, «toda la sociedad» significa «lo que es mejor para su vecino y para usted», en conjunto. Por un tiempo no le importa tanto el ruido. El beneficio de que toque (el goce de su vecino) es más grande que su coste (su ligera molestia). Por lo tanto, para la sociedad como un todo es mejor que su vecino siga tocando. Pero después de tres horas, el sonido de la trompeta empieza a enloquecerlo. Supongamos que la irritación que le causa una tercera hora de práctica es mayor que el goce que su vecino obtiene. Desde el punto de vista de toda la sociedad, sería mejor que guardara su trompeta pasadas las dos horas. El problema es que seguirá tocando continuamente porque cuando decide cuánto tiempo dedicarle solo hace el balance de los beneficios y costes que le afectan directamente (sus beneficios y costes privados). Hace balance entre la diversión que experimenta al tocar y el dolor en sus labios por soplar la trompeta durante horas. Ignora los costes generales (los sociales): el dolor de cabeza que le provoca a usted.

El mismo tipo de problema brota en los mercados sin cesar. Podemos ser más precisos porque los costes y beneficios se pueden medir en dinero. Por ejemplo, pensemos en las ganancias de una fábrica de pintura y una pescadería cercana. La fábrica de pintura produce la cantidad de pintura que conduce a las ganancias máximas, haciendo el balance del coste de producción de la pintura con la cifra en que puede venderla. Supongamos que la producción crea un derivado químico; este no afecta las ganancias de la fábrica, sino que simplemente es un desecho que se vierte en el río cercano. La pescadería se ubica aguas abajo en el río y, cuando este agente químico la alcanza, algunos peces mueren, y en consecuencia las ganancias de la pescadería se reducen. Es el equivalente del sonido de la trompeta que genera dolor de cabeza, pero en una fábrica de

pintura. Cuando la fábrica produce mucha pintura, esta libera una gran cantidad de producto químico en el río, muchos peces mueren y la pescadería pierde mucho dinero. En cierta manera, la pérdida de la pescadería como resultado de la producción de algunas latas extra de pintura es mayor que la ganancia de la fábrica por producir y vender esas latas. Al pensar en la totalidad de una sociedad —la fábrica y la pescadería en conjunto— sería mejor si no se produjeran esas latas de más. Sin embargo, como el trompetista, la fábrica solo observa los costes privados de su producción, aquellos que la afectan directamente, como el precio de los pigmentos que se necesitan para hacer la pintura. El coste social más amplio, el efecto del químico en la pescadería, se ignora. Desde el punto de vista de la sociedad en su totalidad, los mercados conducen a la producción de «demasiada» pintura.

En algunas ocasiones, los efectos colaterales pueden ser beneficiosos. Si una compañía de embalaje crea un nuevo plástico que le permite hacer envases de alimentos más baratos, genera una ganancia, pero también lo hacen los fabricantes automovilísticos que usan ese conocimiento para fabricar paneles de control más baratos. Los beneficios para toda la sociedad resultantes de la investigación que la compañía de embalajes en torno a nuevos plásticos pueden ser mucho mayores que la ganancia extra que obtiene la compañía. Sin embargo, al decidir cuánto gasta en la investigación, la compañía no tiene en cuenta los beneficios sociales más amplios, los efectos positivos para otras compañías. Por lo tanto, invierte menos en investigación de lo que sería óptimo para toda la sociedad. El problema aquí es opuesto al que ocasiona la fábrica de pintura. En este caso, los mercados conducen a «demasiado poco» de algo que beneficia a la sociedad.

Los economistas llaman externalidades al contaminante de la fábrica de pintura y a la investigación de la compañía de embalajes porque tienen efectos sobre personas o empresas que no son aquellas que las crearon (o son externas a ellos). Pigou demostró que los fallos de mercado surgen cuando existe una diferencia entre los efectos sociales (los impactos generales sobre todos) y los efectos privados. La gente paga con dinero por los costes y beneficios privados: la fábrica de pintura paga por sus pigmentos y sus consumidores pagan por la pintura. Los mercados funcionan bien cuando los costes y los beneficios privados no dejan ningún impacto. Por consiguiente, lo social y lo privado son lo mismo y todos los impactos sociales se incluyen en los productos por los que la gente paga. Cuando existen externalidades, los costes y beneficios privados no incluyen a los sociales. Las externalidades no están incluidas en el precio que pagan los individuos, como la contaminación producida por la fábrica. En

estos casos, el impacto privado difiere del social. Esta es la razón por la que decimos que la fábrica de pintura produce «demasiada» pintura. No paga por su contaminación, por lo que acaba produciendo más pintura de la que es mejor para toda la sociedad. La compañía de embalaje no recibe un pago por todo el impacto de su investigación, por lo que lleva a cabo menos estudios de los que sería bueno.

Un caso extremo de bienes que incluso benefician a quienes no pagan por ellos son aquellos que los economistas llaman bienes públicos. Un ejemplo es el alumbrado público. Mi uso de la luz de una farola para ver por dónde voy de noche no evita que usted vea por dónde va. No hay forma de excluirlo del beneficio. Esto no ocurre con la mayoría de los bienes: si me como un sándwich, usted no puede comerlo, y puedo evitar que consuma el sándwich simplemente al no dárselo. Entonces ¿por qué molestarse en contribuir al mantenimiento del alumbrado público? Podría sencillamente decir que no le importó que se instalasen y luego terminó disfrutando de las calles bien iluminadas una vez que los demás pagaron por ellas. Si todos pensáramos así, terminaríamos tropezándonos los unos con los otros en calles oscuras. Los economistas llaman a esto free-riding y se puede aplicar a muchos bienes y servicios importantes. ¿Por qué, por ejemplo, se molestaría en contribuir al coste de establecer un ejército que mantenga seguro a su país? Una vez que el ejército asegura las fronteras, nadie puede quedar excluido de los beneficios. Cuando los bienes permiten el free-riding, los mercados tienden a producir en cantidades reducidas o incluso a no producirlos.

Por tanto, la mano invisible de Smith no funciona cuando las personas generan externalidades o desean bienes públicos. Los mercados no aprovechan al máximo los recursos de la sociedad: se producen demasiadas cosas malas y no las suficientes buenas. Pigou dijo que, por consiguiente, el gobierno necesita dar un impulso a los mercados en la dirección correcta. Debe alentar las externalidades positivas y desalentar las negativas. Que el gobierno pague a compañías por llevar a cabo investigaciones (subsidios), por ejemplo, alentaría a la compañía de embalajes a desarrollar tecnologías más útiles de lo que haría en caso contrario. Un impuesto sobre la producción de pintura alentaría a la fábrica a ajustar su producción a la cantidad más beneficiosa para toda la sociedad. En el momento en el que Pigou escribía, los gobiernos gravaban todo tipo de bienes, incluidos el alcohol y la gasolina, los cuales tienen efectos que afectan a más personas que los consumen (los borrachos molestan a los sobrios y los automovilistas desgastan las carreteras que todos compartimos).

En el caso de los bienes públicos, se necesitan acciones aún más

severas. El gobierno puede tener que recaudar impuestos y luego usarlos para proveer el bien mismo, motivo por el que casi siempre es el Estado el que proporciona el alumbrado público y los ejércitos. Uno de los principales argumentos económicos a favor de los gobiernos es que sin ellos no podrían suministrarse los bienes públicos.

Cuando Pigou estaba escribiendo, los economistas también entendían que un mercado puede fallar cuando un puñado de empresas o una única (un monopolio) lo dominan. A comienzos del siglo XX, una compañía gigantesca, Standard Oil, controlaba la mayor parte del mercado petrolero de Estados Unidos y la United States Steel Corporation controlaba la mayor parte del acero. Dado que un monopolista no tiene competencia, puede elegir cuánto cobrar por el bien que produce: tiene poder de mercado. El monopolista suele aumentar el precio para incrementar sus ganancias; el aumento en el precio implica que los consumidores compren menos y la empresa produzca menos. Esto perjudica a toda la sociedad porque los consumidores prefieren acceder a más bienes más baratos. No obstante, el monopolista decide cuánto producir solo con base en sus ganancias. En un mercado competitivo repleto de empresas, se produce una mayor cantidad de bienes y se venden a un precio menor. Esta es la razón por la que los economistas consideran que los mercados competitivos son mejores para la sociedad que los monopolios.

Las políticas «antimonopolios» de los gobiernos intentan hacer que los mercados sean más competitivos mediante la prohibición de los monopolios o la división de los mismos en compañías más pequeñas. A comienzos del siglo XX, el gobierno estadounidense dividió Standard Oil en docenas de compañías independientes. En la actualidad, los gobiernos aún se preocupan por el impacto económico de los monopolios. A finales del siglo XX un tribunal determinó que Microsoft había intentado crear un monopolio; con el fin de ayudar a la competencia, el tribunal restringió la manera en la que la compañía podía vender sus productos.

Durante un tiempo, la obra de Pigou se vio eclipsada. En el momento en el cual escribía —en las décadas de 1920 y 1930— un acalorado debate en torno a qué sistema era mejor, el capitalismo o el comunismo (véase el capítulo 16) tuvo lugar. Pigou trató cuestiones más restringidas, aquellas que se relacionaban con el funcionamiento de los mercados individuales. Pasada la Segunda Guerra Mundial, no obstante, se resolvieron las grandes preguntas, al menos para los economistas, muchos de los cuales creían que el capitalismo era el mejor sistema pero siempre y cuando se diese una fuerte dosis de

inversión gubernamental para mantenerse saludable. La obra de Pigou mostró algunas de las políticas que podían usarse para mejorar el funcionamiento de mercados específicos (los de pintura, pescado, petróleo, etc.). A día de hoy, sus teorías se siguen usando para reflexionar sobre cómo los mercados podrían destinar los impuestos con el fin de emplear al máximo los recursos de la sociedad.

15

¿COCA-COLA O PEPSI?

Si tuviera sed y visitara un supermercado para comprar una bebida, encontraría una inmensa variedad de la que elegir. Si se le antoja un refresco, es probable que haya Coca-Cola o Pepsi, Fanta o 7Up y docenas de marcas más alineadas frente a usted. Sería lo mismo si quisiera una bolsa de aperitivos o necesitara un tubo de pasta de dientes. Previamente, citamos al economista británico Alfred Marshall, quien perfeccionó la teoría de la oferta y la demanda. Observamos la oferta y la demanda en grandes categorías de bienes, como sombreros, pan y carbón. Cuando las economías avanzan, no obstante, comienzan a desarrollar muchos tipos diferentes de estos bienes básicos: diferentes estilos de sombreros, variados tipos de pan o docenas de marcas de detergente. A comienzos del siglo XX, las empresas se volvieron más sofisticadas y comenzaron a desarrollar novedosos tipos de bienes para satisfacer los deseos de los consumidores. Las teorías de los economistas en torno a los mercados y las empresas necesitaban ajustarse a la realidad.

De manera insperada, la mujer de un profesor de Cambridge tomó la iniciativa en este sentido durante la década de 1930. Su nombre era Joan Robinson (1903-1983) y por ser mujer, se le consideraba una foránea en el mundo de la Economía. Cuando estaba estudiando en Cambridge en la década de 1920, la universidad no daba títulos a las mujeres, ni siquiera si aprobaban los exámenes. Sabía que para tener cualquier oportunidad de entrar en este campo de estudio tendría que ocurrírsele una brillante idea que hiciera que todo el mundo se fijase

en ella. Decidió escribir su primer libro Economía de la competencia imperfecta (The Economics of Imperfect Competition), en el que presentaba una nueva explicación del comportamiento de las empresas. En una fiesta al aire libre, la viuda de Alfred Marshall felicitó a Robinson por su obra. Le dijo que le hubiera encantado decirle a Alfred (quien había fallecido hacía nueve años) que se equivocaba cuando decía que las mujeres no podían hacer contribuciones revolucionarias a la Economía; el libro de Robinson demostraba que si podían.

Su libro se publicó a nueve meses de otro que abordaba un tema similar, Teoría de la competencia monopolística (The Theory of Monopolistic Competition), del economista estadunidense Edward Chamberlin (1899-1967). Los dos libros desataron la rivalidad entre los representantes de los dos Cambridge, Robinson en Gran Bretaña y Chamberlin en Cambridge, Massachusetts, donde está la Universidad de Harvard. Chamberlin pasó la mayor parte de su carrera insistiendo en que su teoría era diferente a la de Robinson. Pero en realidad, sus ideas eran muy similares. Ambos observaban mercados en los que había muchos tipos diferentes del mismo bien básico.

En la época de Robinson y Chamberlin, las mentes de los economistas estaban ocupadas con la teoría de la competencia perfecta, que mencionamos anteriormente. Su punto de partida era el hecho de que hay muchos compradores y muchas empresas. Como cada empresa vende un producto idéntico, compiten entre sí y cada una resulta minúscula en comparación con la totalidad del mercado. Las empresas quieren maximizar sus ganancias, pero no pueden elevar los precios sin más. Si una empresa intentara hacerlo, todos sus clientes se irían con otra. Al comienzo de la Revolución Industrial, las empresas, en efecto, solían ser pequeñas. Habitualmente eran familias quienes las dirigían, pero las administraba una persona. Conforme las empresas se volvieron más sofisticadas, el mundo se parecía cada vez menos al modelo de la competencia perfecta.

Su alternativa era la teoría del monopolio, que examinaba cómo funciona un mercado cuando una sola empresa lo provee. Sin embargo, la teoría del monopolio iba demasiado lejos en dirección opuesta, dado que era extraño encontrar un monopolio puro, una única empresa que haciese todo el ketchup, por ejemplo, sin competencia siquiera. En la práctica, los mercados no eran blancos o negros. Robinson y Chamberlin intentaron llevar la tonalidad de grises de la realidad a la Economía. ¿Cómo se comportan las empresas en entornos más realistas?

Sus ideas combinaban aspectos del monopolio y la competencia. Al igual que en la actualidad, si usted entraba a una farmacia en la década de 1930 probablemente encontraría una gran gama de marcas de jabón. Cualquiera limpiaba la piel con la misma eficiencia que las otras, pero eran ligeramente diferentes. Había jabón transparente Pears y Cussons Imperial Leather, diseñado para capturar la fragancia de la corte rusa. Los anuncios de Procter and Gamble para Ivory Soap tenían como eslogan «¡Flota!», que informaba a los consumidores de la característica que lo distinguía de los demás jabones (era útil para no tener que buscar la barra perdida en la bañera). Procter and Gamble era un monopolista para el Ivory Soap flotante, Cussons para el jabón de aroma dulce Imperial Leather. Si este último elevaba su precio, no perdería a todos sus consumidores como le ocurriría a un vendedor en un mercado perfectamente competitivo. Los compradores de Imperial Leather lo preferían sobre los otros tipos, por lo que si elevaba su precio un poco, no necesariamente dejarían de comprarlo.

Cussons no era un monopolista para todos los tipos de jabón. Supongamos que elevara mucho sus precios. Los consumidores podrían decidir abandonar Imperial Leather y comprar Pears. Las empresas que venden otros tipos de jabón actúan como competidores y evitan que Cussons se comporte como un monopolista puro. Además de esto, igual que en un mercado perfectamente competitivo, pueden surgir nuevas empresas y competir con las ya existentes, manteniendo así los precios bajos.

Chamberlin aseguró que la publicidad podía ayudar a las empresas a distinguir sus productos de otros similares con los que compiten. En ocasiones, la publicidad ni siquiera se molestaba en detallar las características reales del producto. En la década de 1920, la empresa estadounidense Whitman's sacó un anuncio para sus chocolates en el que no se decía nada sobre su sabor. En su lugar, se retrataba a un golfista y algunas modernas jóvenes gozando de una caja de chocolates junto a un flamante coche nuevo. Este anuncio volvía deseables a los chocolates Whitman's porque los asociaba con un estilo de vida glamuroso. Lo mismo ocurre con los anuncios de perfumes o de coches en la actualidad, en los que rara vez se dice algo sobre el olor de un perfume o la fiabilidad de un coche. Al crear una «imagen de marca», los anuncios hacen que el producto de la empresa sea diferente de los de la competencia, a ojos de los consumidores. Es a través de esta diferencia cómo las empresas ganan un poco del poder del monopolio y se superponen a la competencia de otras marcas similares.

La teoría de Robinson y Chamberlin se conoce como competencia

monopolística porque es una mezcla de la competencia y el monopolio. Es un tipo de competencia imperfecta, imperfecta porque aunque hay competencia entre empresas, no se corresponde con la de una industria perfectamente competitiva. Los economistas suelen afirmar que los mercados competitivos hacen un buen uso de los recursos de la sociedad porque proveen los productos que las personas desean a precios bajos, pero que los monopolios no lo hacen dado que cobran precios elevados y producen menos. Estos casos podrían parecer antitéticos, blanco y negro, pero la idea de Robinson y Chamberlin se parecía más a un área gris, lo que la hace más difícil de evaluar. Por un lado, los consumidores valoran la variedad de marcas que se ofrecen en industrias con competencia monopolística: les gusta poder elegir entre Coca-Cola, Pepsi y los muchos otros tipos de bebidas de la industria de refrescos, por ejemplo. Por otro lado, estas industrias están atestadas de empresas que intentan alejar a los consumidores de su competencia lanzando nuevas marcas. ¿De verdad necesitamos otro tipo de perfume que se venda en una botella ligeramente más elegante que la de su competencia y se promocione con una costosa campaña publicitaria? Quizá no, dirán algunos, y en este sentido las industrias con competencia monopolística no hacen el mejor uso de los recursos de la sociedad.

Más tarde, Robinson se volvió muy crítica con la economía convencional en la que había crecido. «El propósito de estudiar economía es […] aprender a evitar que los economistas nos engañen», dijo. Era clara, no huía de los enfrentamientos y podía llegar a ser maleducada con sus oponentes. Odiaba la tendencia, en particular entre los economistas estadounidenses, de depender de complicadas matemáticas para entender la lógica de la teoría económica. «Como nunca aprendí matemáticas, he tenido que pensar», dijo (estaba en el lado equivocado: actualmente el uso de matemáticas avanzadas es rutinario en la Economía).

Amaba hacer preguntas incómodas, en ocasiones sembrando dudas sobre ideas ya asentadas. Por ejemplo, lejos del tema de la competencia monopolística, se preguntó qué ocurriría si se invirtiera la teoría del monopolio que abordaba situaciones en las que una sola empresa vende a todo el mercado. ¿Qué ocurriría si se aplicara esta teoría a un comprador en vez de al vendedor de un bien? Monopsonista es el nombre que le dio a un monopolista en la compra de un bien. Por ejemplo, un restaurante que compra todo el pescado que atrapan los pescadores locales es un monopsonista de pescado. Imaginemos un almacén de alfombras al lado de un pueblito. Es el único empleador del área, por lo que es un monopolio en la compra de trabajo, es decir, en emplear trabajadores. Ya que es un monopsonista

del trabajo, el almacén puede controlar el precio que paga a su favor, en este caso disminuyendo los sueldos. Un principio importante de la Economía general es que los trabajadores ganan una cantidad igual a lo que añaden a la producción, pero el monopsonio de la fábrica permite que se les pague menos que eso. Se podría considerar esta idea una referencia a Marx, quien dijo que los empleadores explotan a los trabajadores (no obstante, la razón de Marx era otra: se debía a que los capitalistas alargan la jornada laboral y abusan de sus trabajadores). Usando los métodos convencionales de la Economía, Robinson hizo un descubrimiento bastante incómodo para un economista convencional. Lo utilizó para defender medidas que mantuvieran los sueldos elevados, por ejemplo, el establecimiento de un salario mínimo y de organizaciones de trabajadores sólidas (sindicatos), que pudieran presionar a los empleadores para mantener salarios altos. Muchos economistas se muestran recelosos ante tales medidas por miedo a que altere el funcionamiento del mercado.

Cuando Robinson envejeció, se volvió aún menos convencional. Alabó a los países comunistas; una postura inesperada para una economista que había crecido con las teorías de Alfred Marshall sobre los beneficios del capitalismo, los mercados y las ganancias. En 1975, el año internacional de la mujer, la revista Business Week predijo que ganaría el Premio Nobel de Economía. Al final nunca lo ganó: quizá sus opiniones radicales asustaron al jurado (posteriormente una mujer llegó a ganarlo, pero no ocurrió hasta 2009).

Después de Robinson y Chamberlin, los economistas se centraron en el estudio del funcionamiento de los oligopolios, mercados provistos por un puñado de grandes empresas. A principios del siglo XX, empresas gigantescas controlaban sectores enteros de mercados. Por ejemplo, eran cinco las compañías que dominaban las industrias pesadas alemanas. Una de ellas, Krupp, contaba con fábricas de carbón, hierro y acero, empleaba a miles de personas y armó al ejército alemán durante la Primera Guerra Mundial. Imperial Tobacco de Gran Bretaña era otra empresa semejante que se había creado a partir de trece compañías más pequeñas. Empresas como Krupp e Imperial Tobacco no encajaban con los modelos de la competencia perfecta ni de monopolio, pero tampoco con la teoría de Robinson. Las grandes empresas no solo buscaban ganancias lanzando líneas de productos con competencia cercana, como hacían las empresas en competencia monopolística. A veces creaban asociaciones de empresas y luego trabajaban en conjunto para repartirse mercados entre sí, con el fin de incrementar sus beneficios. En ocasiones entraban en «guerras de precios», los reducían y se expulsaban las unas a las otras del mercado. La teoría de Robinson no recogía este tipo de prácticas.

Era más fácil elaborar teorías para casos extremos como la competencia perfecta, en la que existen muchas empresas idénticas; o para el monopolio, donde solo hay una. Los casos intermedios son más complicados. Existe una única forma en la que un mercado puede ser perfectamente competitivo o ser un monopolio, pero hay muchas posibilidades entre medias —de ser imperfectamente competitivo— y, por lo tanto, es difícil encontrar una teoría que cubra todas las variables. Actualmente, los economistas usan la teoría de juegos, un método que les permite examinar el comportamiento de las empresas en muchos casos diferentes. Como se verá en el capítulo 20, la teoría de juegos es el estudio de situaciones en las que los actos de una pesona afectan a otra. Resulta especialmente útil para analizar el comportamiento de los oligopolios: los economistas ahora la usan todo el tiempo para examinar las complejas interacciones que se dan entre empresas que luchan por el dominio del mercado.

16

EL HOMBRE CON UN PLAN

En los días del comunismo en la Unión Soviética, una fábrica que hacía equipos de excavación dejó de entregar máquinas a las minas de carbón donde las necesitaban con desesperación. Un inspector visitó la planta y se sorprendió al descubrir que estaba llena de maquinaria a medio terminar. El director de la fábrica explicó que le habían ordenado pintarlas con barniz rojo. El problema era que la tienda de la fábrica solo tenía verde. Si entregaba las máquinas con el color equivocado, podían enviarlo a prisión, por lo que era mejor dejarlas sin terminar que arriesgarse a eso. El inspector envió un telegrama al ministerio con el fin de que le dieran permiso a la fábrica para pintar las máquinas de verde. Las terminaron y las entregaron, y las minas pudieron volver a operar.

Al mismo tiempo, en la década de 1930, la Unión Soviética estaba llevando a cabo el experimento económico más grande de la historia. Estaba estableciendo una sociedad comunista, aquello que Karl Marx había deseado con impaciencia, una realidad completamente diferente a la del capitalismo. La historia de la maquinaria minera es una muestra de la forma en la que las reglas normales de la economía se invirtieron. Al director de una fábrica en Gran Bretaña o Estados Unidos, la idea de tener que recibir instrucciones de funcionarios gubernamentales, aunque fuesen sobre el color de pintura que hay que usar, le hubiera parecido perversa. Las fábricas británicas podían pintar sus máquinas con lunares rosas si así lo deseaban, y las dejarían de tal forma si creían que los consumidores las comprarían. Si resultaba que a sus consumidores no les gustaban los lunares rosas, el

castigo sería caer en la quiebra, no ir a la cárcel.

El Estado soviético se responsabilizaba de las decisiones económicas —qué hacer, cómo hacerlo y quién recibe lo que se hace— hasta el más pequeño detalle. Desarrollaba planes que les ordenaban a las fábricas cuántos tractores fabricar o cuántos zapatos y de qué tallas. Esta forma de decidir cómo emplear los recursos se llama planificación centralizada. En vez de observar lo que el mercado exigía, las fábricas acataban las órdenes del gobierno. La gente corriente también formaba parte del plan. Si alguien quería un nuevo lugar donde vivir, tendría que solicitarlo al gobierno. Para obtener pan o jabón tendría que ir a las tiendas gubernamentales en las cuales los precios estaban determinados por el funcionariado, no por la oferta y la demanda del mercado.

Otra diferencia con el capitalismo era la determinación de los ingresos individuales. En una sociedad capitalista, si alguien trabaja duro y es muy bueno en su trabajo, gana mucho dinero. Tal vez gane más de lo que necesita y pueda despilfarrar, pero en el comunismo es diferente. Todos los individuos reciben lo mismo del gobierno, sin importar lo productivos que sean; reciben lo que «necesitan», no las ganancias de su trabajo. No importa si uno es más fuerte o inteligente y por lo tanto capaz de producir más que otros: seguirá ganando lo mismo.

Los líderes soviéticos prometieron que el comunismo llevaría a una abundancia material extraordinaria. El sistema sería más racional y compasivo que el nocivo capitalismo, al que los comunistas odiaban por volver ricos a los jefes capitalistas a costa de los obreros. Hay una leyenda rusa que habla de un mantel mágico que cuando se extiende ofrece un delicioso banquete. Los planes quinquenales del gobierno supuestamente volverían este cuento realidad, pero no lo hicieron. Los objetivos de producción de comida, electricidad y petróleo solían incumplirse. Había que pasar todo el día al frío para obtener comida; un graffiti garabateado en la pared de una fábrica decía: «Demos la bienvenida al Plan Quinquenal con los estómagos vacíos». A comienzos de la década de 1930, hacia el final del primer plan quinquenal, millones de personas habían muerto de hambre.

¿Por qué tenía problemas tan grandes la Unión Soviética? Quizá algo fallaba en el propio sistema comunista. En él, las ganancias no se vinculan con el trabajo porque todos los individuos reciben los mismos ingresos, así que ¿quién se molestaría en limpiar las pocilgas? ¿Quién se tomaría la molestia de llevar a cabo trabajos que cansan los brazos o causan dolor de cabeza? El comunismo no puede funcionar porque crea incentivos equivocados, según este argumento. Lo

defensores del comunismo no estaban de acuerdo y defendían que hacía que las personas se comportaran de modo diferente que en el capitalismo: en una sociedad comunista, todos serán obedientes y desinteresados, se dedicarán a duros trabajos no por su propio bien, sino por el de la nación.

Ludwig von Mises (1881-1973) dinamitó este debate. Mises era un destacado economista judío de Austria que en 1940, preo-cupado por la creciente influencia de los nazis, migró a Estados Unidos. En 1920 publicó un artículo titulado «Cálculo económico en el sistema socialista» («Die Wirtschaftsnechnung im sozialistischen Gemeinwesen»). Con cálculo económico se refería a uno de los problemas básicos de la Economía: cómo determinar quién recibe qué; con sistema socialista se refería a una sociedad que vive en el socialismo, sistema muy similar al de la Unión Soviética. Socialismo puede tener diferentes significados, en ocasiones se usa para referirse a casi lo mismo que comunismo. Lo esencial es que las ganancias privadas ya no rigen la economía como en el capitalismo, y esto suele involucrar algún tipo de planificación centralizada. El comunismo es una versión más pura en la que la comunidad es dueña de toda la propiedad, no los individuos. El artículo de Mises versaba sobre el posible reemplazamiento de los mercados por una planificación centralizada, independientemente de si se trataba de un sistema socialista o una sociedad estrictamente comunista. Su argumentación implicaba que la cuestión de si las personas eran egoístas o generosas carecía de relevancia. Creía que las economías comunistas como la de la Unión Soviética estaban condenadas al fracaso incluso si hasta la última persona limpiaba con gusto los baños de la nación a cambio de una miseria, si el gobierno así lo ordenaba.

Pensemos en la cantidad apabullante de decisiones económicas que se toman cada día hasta en el país más diminuto: miles de bienes se venden, se establecen los salarios de muchos trabajos diferentes, se abren nuevos negocios y se cierran los que fracasan. Las cosas solo son fáciles para Robinson Crusoe en su isla desierta. Sabe que prefiere el pescado al cerdo y entonces puede decidir si será mejor pasar la tarde arreglando redes o afilando lanzas. Cuando aparece otro hombre, Viernes, las cosas se complican porque los deseos de una segunda persona deben tomarse en consideración. En un país con millones de personas, el problema resulta tremendamente difícil.

En el capitalismo, los deseos de las personas se organizan con base en los precios. Si de repente todo el mundo quiere más relojes de cuco, el precio se elevará. Esto alienta a los relojeros a aumentar la producción y con el tiempo, atraídos por el alto precio, los ebanistas comenzarán

a hacer relojes, y el precio volverá a caer. El deseo de relojes por parte de los consumidores en tal situación se satisface mejor. Los mercados también le dan el mejor uso posible a las materias primas. Al comprar madera, los relojeros privan a otros usuarios potenciales, por ejemplo a los fabricantes de sillas. Dado que los relojeros pueden ganar más dinero con la madera, están dispuestos a pagar más por ella. Por lo tanto, los precios distribuyen los recursos a sus usos más rentables: la producción de los bienes más deseados.

Con la planificación centralizada todo esto está predeterminado por el gobierno. En la Unión Soviética muchas decisiones recaían en el hombre que estaba en la cima, Joseph Stalin, quien siempre estaba en juntas dando órdenes. Muchas de esas juntas tenían que ver con cuestiones con las que la mayoría de los líderes deben tratar, como establecer nuevos ministerios y firmar acuerdos con potencias extranjeras (como Stalin era un dictador despiadado, entre sus órdenes habituales estaba la ejecución de personas que lo habían contrariado). Sin embargo, también le pedían que decidiera detalles minúsculos de la economía; por ejemplo, si un nuevo puente debía tener uno o dos carriles, o en qué distritos de Moscú se cultivarían vegetales. Las reuniones con sus funcionarios tenían cientos de puntos que discutir. No es una sorpresa que no soportase el estrés y le acabara gritando a su personal: «¡Estoy hasta el cuello de papeleo!».

No obstante, el problema que Mises veía iba más allá del exceso de información. En una economía de mercado, los precios indican dónde se le da mayor uso a la madera. Sin ellos no hay forma de decidir adecuadamente cómo emplearla, ni cuántos zapatos u hogazas de pan hay que hacer. Tampoco hay un buen método para decidir cuánto se debería pagar por pan o por café. Simplemente no existe una medida. Además, cuando el gobierno establece sus propios precios, estos nunca funcionan bien. Con frecuencia los precios del pan o del jabón eran tan bajos que las personas querían comprar mucho más de lo que se producía. Así se hacían largas filas en las tiendas. Por eso, de acuerdo con Mises, las órdenes de Stalin en cuanto a los precios y la producción no eran más que «movimientos a tientas en la oscuridad». Mises aclaró que el «socialismo es la abolición de la economía racional». La razón detrás de los problemas de la Unión Soviética era que el propio sistema socialista era irracional.

El artículo de Mises alimentó un debate candente en torno a las ventajas y desventajas del capitalismo y del comunismo: si el comunismo era irracional, entonces el capitalismo era mejor. Cuando el comunismo se expandió hasta cubrir un tercio de la población mundial en la década de 1950, este debate urgía. A pesar de sus

problemas, la Unión Soviética dio grandes pasos. Surgían nuevas ciudades y el país se industrializó rápidamente. Muchos pensadores —incluidos varios economistas— sentían simpatía por la meta del comunismo, una sociedad igualitaria sin explotación de los obreros. Pensaban que el comunismo era una mejora con respecto al capitalismo y que solo era una cuestión de tiempo antes de que la economía de la Unión Soviética superara a la de Estados Unidos.

Los defensores del comunismo consideraban que, ya que las economías eran sumamente complejas, no era buena idea dejarle todo al mercado. Entre ellos estaba el economista polaco Oskar Lange (1904-1965), quien después de la Segunda Guerra Mundial se convirtió en el embajador de la Polonia comunista en Washington. Otro era Abba Lerner (1903-1982), un judío que emigró de Europa del este a Gran Bretaña y que de adolescente había trabajado primero como sastre en el empobrecido East End de Londres para luego ser maestro de hebreo y tipógrafo. Su imprenta quebró durante la Gran Depresión de los años treinta, cuando las economías de Europa y de Estados Unidos enfermaron gravemente. Para descubrir por qué, Lerner hizo un curso nocturno de Economía que lo llevó a estudiar y dar clases en la London School of Economics.

Lange y Lerner no estaban de acuerdo con Mises en que el socialismo era irracional. Si estaban de acuerdo en que la economía necesitaba la fijación de los precios, pero creían que los planificadores centrales podrían establecer sus propias medidas de fijación de precios y luego gestionar la economía racionalmente. Lo único que tenían que hacer era resolver un problema matemático porque se puede pensar en la oferta y la demanda como una ecuación: cuando el precio de los zapatos se encuentra en el nivel correcto, la oferta es igual a la demanda. Una economía comprende miles de mercados que interactúan. En el siglo XIX, el economista francés Léon Walras examinó todos los mercados en conjunto, cada uno representado por una ecuación que mostraba cuándo estaba en equilibrio. Walras y sus sucesores habían mostrado los mecanismos según los cuales los mercados llegaban a equilibrarse entre sí (en el capítulo 25 veremos cómo lo hicieron.) Más aún, descubrieron condiciones para que los mercados designasen el mejor uso de los recursos económicos.

Lange y Lerner se preguntaron: ¿por qué no simplemente resolver las ecuaciones de Walras? La solución daría al planificador central los precios que supondrían el uso racional de los recursos. Por lo tanto, en su socialismo había precios racionales pero no tenían que venir de los mercados. Los planificadores centrales podrían ser mejores que los mercados, si no, ¿para qué molestarse? Podrían calcular los precios

óptimos y luego ajustarlos aquí y allá con el fin de hacer que la economía fuera más justa que en el capitalismo.

Para Mises, esto era imposible. Como en el juego Monopoly, los precios que calculaban los funcionarios desde la comodidad de sus sillones siempre serían absolutamente irreales. Los mercados funcionan cuando los consumidores saben que hay dinero en juego. Los precios con implicaciones reales provienen de las acciones de personas de negocios cuando intentan generar ganancias, no de economistas jugueteando con ecuaciones. Consecuentemente, Mises afirmaba que el capitalismo era el único sistema económico racional.

17

LA PRESUNCIÓN DE DINERO

En una pequeña granja de Wisconsin educaron a un muchacho que se convirtió en uno de los pensadores económicos menos convencionales que ha dado Estados Unidos, lo más cercano que ese país ha tenido a un Karl Marx. A diferencia de Marx, Thorstein Veblen (1857-1929) no despertó bandas de revolucionarios, pero como Marx, era un forastero, un observador crítico de una sociedad que cambiaba rápidamente y en la cual vivía. Marx, judío de ascendencia alemana, observó desde el Londres victoriano el progreso de la Revolución Industrial. Sus escritos eran como piedras candentes lanzadas contra las mansiones de los ricos. Veblen venía de una pequeña comunidad de agricultores noruegos y fue apartado de lo que consideraba la estridente cultura estadounidense. En su obra se burló de la vanidad de los ricos y poderosos de Estados Unidos.

Veblen creció durante la industrialización de Estados Unidos, que arrancó después de la Guerra de Secesión en 1865. Nuevos ferrocarriles cruzaban las amplias planicies y las fábricas vomitaban acero, madera y botas. La economía estadounidense se alimentaba de la abundancia de carbón, petróleo y tierras, de un inmenso mercado de consumidores y del trabajo de millones de migrantes que llegaban en barcos en busca de fortuna. En el siglo XIX, la economía de Estados Unidos le había arrebatado el liderazgo a la de Gran Bretaña.

En sus inicios, Estados Unidos era una nación de recién llegados, con pequeñas granjas y negocios, muy diferente de las viejas sociedades europeas divididas en aristócratas, empresarios ricos y la masa de

pobres. Sin embargo, cuando las industrias estadounidenses prosperaron, pequeñas compañías se hicieron grandes, y lo mismo ocurrió con las fortunas de sus dueños. Estas fortunas generaron un elevado estilo de vida para unos cuantos, el cual no estaba al alcance del estadounidense medio. El escritor Mark Twain la denominó la Época dorada . La nueva riqueza tenía un brillo dorado superficial: bajo él, yacía una sociedad derrochadora e inmoral.

Veblen observó a la sociedad estadounidense con ojos incrédulos. Desde joven, insistió en romper las convenciones y remover las conciencias de las personas. Cuando era un muchacho le disparó al perro de su vecino durante una discusión y garabateó insultos en su reja… en griego. En la universidad, conmocionó a sus respetables maestros al presentar un discurso titulado «En defensa del canibalismo» («A Plea for Cannibalism»). Después de obtener su doctorado en la Universidad de Yale, regresó a la granja de sus padres donde pasó años escabulléndose del trabajo manual y leyendo textos en muchas lenguas, abarcando desde la biología hasta los mitos antiguos. Los textos poco convencionales que escribió en su mediana edad se alimentaron de aquel extenso aprendizaje. Trabajó en una serie de casas temporales, una de las cuales fue el sótano de un amigo al que se entraba por una ventana. Allí escribía sus libros por las noches, en tinta morada y con una pluma hecha en casa.

La teoría económica tradicional tenía poco que decir sobre el ascenso de la nueva clase de ricos en Estados Unidos. Después de todo, la economía estaba repleta de «hombres económicos racionales», personas sensatas que sopesaban con exactitud el coste y el beneficio de cualquier decisión económica, para luego actuar de acuerdo con ello. Las personas racionales siempre maximizaban su utilidad, o su bienestar, y si esto implicaba usar su riqueza para comprarse relojes de oro y estatuas de mármol, así sería.

En su libro más famoso, Teoría de la clase ociosa (The Theory of the Leisure Class), Veblen argumentó en contra de la forma convencional de pensar sobre el comportamiento económico. Las personas económicas racionales van por el mundo sopesando sus diversos deseos y luego compran aquello que les gusta. ¿Pero de dónde vienen estos deseos? Vienen de la historia y la cultura de esa persona, aspectos que la mayoría de las teorías económicas no abordan. De acuerdo con Veblen, los individuos no toman decisiones en torno a qué comprar y cómo gastar su tiempo mediante cálculos racionales. Para entender verdaderamente sus decisiones, es necesario observar sus instintos y hábitos, pautas conformadas por las sociedades en las que crecieron.

A primera vista, parecería que el capitalismo no tiene nada en común con las sociedades antiguas de tribus con danzas para la lluvia, sacrificios de animales a los dioses y ofrendas de conchas para aldeas vecinas. Los seres racionales en las sociedades capitalistas se dedican a comprar, vender y generar ganancias. Sin embargo, Veblen dice que en realidad, si se observa con detenimiento, se descubrirían costumbres primitivas que perduran en la economía moderna. No compramos productos para satisfacer nuestros deseos como personas completamente racionales sino para obtener la aprobación de los demás. Piense en la última camiseta que compró: incluso si la adquirió porque le gustó, ¿acaso no pensó también si les gustaría a sus amigos? ¿Hubiera escogido una que le gustó a usted, pero de la que ellos se burlarían?

En sociedades previas, los individuos se ganaban la aprobación de los otros siendo lo suficientemente poderosos como para no tener que trabajar. En algún momento de la historia se produjo un excedente de bienes porque mejoraron sus habilidades para cultivar comida y fabricar objetos. El excedente permitió que los sacerdotes, los reyes y los guerreros sobrevivieran sin tener que hacer nada. Sus valiosos objetos (cálices de plata, tocados elaborados, espadas con joyas incrustadas) les proporcionaban honor. El trabajo ordinario llegó a considerarse degradante. Según relata Veblen, ciertos jefes polinesios estaban tan acostumbrados a que sus sirvientes realizaran todas las tareas por ellos que prefirieron morir de hambre antes de que cualquiera los viese llevando comida de sus platos a sus bocas.

Veblen observó este mismo instinto en la economía estadounidense contemporánea. Los nuevos ricos vivían de los intereses de sus acciones y heredaban fortunas sin tener que hacer mucho. Como los jefes polinesios, adquirieron reconocimiento social al demostrar que no tenían que trabajar (a través de actividades de ocio y compra de lujos). Veblen llamaba a la compra de mansiones, abrigos de pieles y viajes a la Costa Azul consumo ostentoso. Consistía en comprar cosas para presumir. Llamó a esos pocos privilegiados la clase ociosa.

Los individuos de la clase ociosa usaban fracs y corbatas de seda para recalcar la ausencia de cualquier trabajo productivo como cavar un campo o conducir un autobús. Su ropa se empezó a considerar más bonita que la sencilla camisa de lino de un agricultor, pero para Veblen no había razón para que el brillo de los zapatos claramente de piel de un hombre adinerado fuera más espléndido que el de la manga gastada de la chaqueta de alguien pobre.

La ropa femenina debía ser particularmente incómoda con el fin de

mostrar que nunca habían pelado una patata o limpiado una ventana: «La principal razón de nuestro tenaz aprecio por la falda es solo que es cara y restringe a quien la usa a cada paso, incapacitándola para cualquier esfuerzo útil». Las esposas de los ricos estaban ahí para presumir de la riqueza de sus esposos. En un extremo, el deseo de impresionar significa que cuando se eleva el precio del vestido de seda crecerá la demanda en vez de disminuir. Con un precio elevado, porque pocos pueden costearlo, el vestido se vuelve una manera todavía mejor de presumir de estatus y, por lo tanto, más personas desean comprar uno.

Veblen declaraba que el consumo ostentoso se filtraba a las clases bajas que deseaban ser como los ricos. Las personas de clase media compraban cucharas con mangos de marfil que no mejoraban la utilidad de las cucharas, pero hacían que los que las usaban pareciesen respetables a los ojos de sus amigos. Incluso los más pobres sacrificaban la comida antes de vender el último jarrón o el último collar.

El consumo ostentoso es un despilfarro, según Veblen. Desvía la energía económica de la producción de lo que en realidad necesitan las personas hacia aquello con lo que pueden presumir. El resultado es un círculo vicioso de insatisfacción: los individuos imitan a los ricos al consumir más, los ricos compran cosas más caras para mantenerse a la cabeza y todos deben apresurarse para seguir el ritmo. Sin duda, Veblen parecía aplicar sus críticas con un consumo bastante modesto. Sus ropas eran demasiado grandes, parecía como si durmiese con ellas y mantenía su reloj unido a su chaleco con un imperdible. Sugirió deshacerse de las sedas y el tweed y fabricar, en su lugar, ropa de papel.

El equivalente a los jefes tribales en la América moderna eran hombres como Cornelius Vanderbilt, quien a lo largo del siglo XIX había pasado de trabajar en transbordadores a convertirse en el extraordinariamente rico propietario de ferrocarriles, que dejó una herencia valorada en actuales miles de millones en dólares. La familia Vanderbilt construyó mansiones gigantescas y casas de verano. Uno de ellos regaló a su esposa por su cumpleaños la Marble House en Rhode Island, un lujoso palacio fabricado con 14 150m^3 de mármol blanco.

Bajo el consumo ostentoso de hombres como Vanderbilt había un instinto al que Veblen llamó depredación. Mientras que los reyes bárbaros se atacaban entre sí con lanzas, la clase ociosa moderna vencía a sus rivales mediante engaños financieros. Pensemos en la batalla entre Cornelius Vanderbilt y otro hombre de negocios llamado

Daniel Drew por el control de la línea de ferrocarriles que conectaba Chicago y Nueva York. Drew elaboró un plan para aventajar a Vanderbilt, el cual implicaba influir en el precio de las acciones de la compañía ferroviaria. Para lograrlo necesitaba que el precio subiera lo máximo posible. Para ello, visitó un bar de Nueva York frecuentado por los corredores de bolsa, y mientras conversaba con algunos de ellos sacó un pañuelo para limpiarse la frente, un pedazo de papel cayó al suelo y fingió no haberlo notado. Después de irse, los corredores cogieron el papelito. Contenía información manipulada para hacerlos creer que el precio de las acciones de la compañía estaba a punto de subir. Los corredores se apresuraron a comprar acciones con la esperanza de obtener grandes ganancias después de que el precio se elevara; la avalancha generó el efecto esperado y el precio de las acciones se puso por las nubes. El truco de Drew fue tal y como una jugada ganadora en un partido (de hecho, Veblen vio el origen de la popularidad de los deportes entre los ricos en ese mismo instinto depredador). Como resultado, Drew obtuvo el control del ferrocarril.

Vanderbilt, Drew y otros como ellos ayudaron a construir la nueva economía estadounidense, pero el suyo era un capitalismo despiadado. Engañaban y conspiraban si así generaban dinero. Debido a su crueldad se les conoció como los «magnates ladrones» (robber barons). Vanderbilt llegó a decir: «¿Qué me importa la ley? ¿Acaso no tengo el poder?».

El instinto depredador tenía poco que ver con las necesidades humanas reales, según Veblen. Sin embargo, había otro instinto, el del trabajo útil. Era el instinto de hacer trabajo productivo de tal forma que sirviese a las necesidades de toda la comunidad: reparar la línea de ferrocarriles y asegurarse de que los trenes lleguen a tiempo, por ejemplo. Veblen no clamó por una revolución como Marx. Pensaba que el desperdicio que ocasionaba el consumo ostentoso desaparecería cuando la sociedad estuviese regida por el instinto del trabajo útil y no el de depredación. Entonces se eliminaría el último remanente de la sociedad bárbara. Significaría el fin del círculo vicioso de compras inútiles hechas simplemente para estar a la altura de los demás. Las personas que tenían el instinto del trabajo útil eran ingenieros y técnicos que inventaban y mejoraban las máquinas. Una mejor sociedad sería aquella en la que esos trabajadores ayudaran a encaminar la economía hacia la satisfacción de las necesidades humanas reales.

Aunque su inusual pensamiento económico nunca tuvo éxito, el excéntrico noruego recibió cierto reconocimiento cuando en 1925, ya

casi con setenta años, sus colegas le ofrecieron la presidencia de la Sociedad de Economía de Estados Unidos. Veblen la rechazó y se retiró a su cabaña, en la cima de un monte rodeada de hierbas en las afueras de Palo Alto, California. Allí vivió en un cuarto sencillo con muebles que él mismo había hecho. En octubre de 1929, lejos, entre los rascacielos de Nueva York, la bolsa de valores colapsó y la tempestad de la depresión económica acabó con el brillo del carrusel económico estadounidense. Veblen no vivió para verlo, falleció unos cuantos meses antes de que estallara la tormenta, pasando sus últimos momentos como el ermitaño que en verdad era, entre las ratas y las mofetas que le hacían compañía en su cabaña.

18

POR EL DESAGÜE

Un éxito estadounidense en la radio de 1932 incluía el siguiente verso: «Alguna vez construí un ferrocarril; pero ahora se acabó. ¿Hermano, tendrás una moneda?». La canción hablaba sobre una de las fuentes de la riqueza de Estados Unidos: los miles de kilómetros de ferrocarriles que transportaban bienes y personas entre puertos, fábricas y ciudades. A finales de la década de 1920 abundaba la comida, muchos eran dueños de sus casas y de productos como las lavadoras, que acababan con duras tareas domésticas y que estaban al alcance de los estadounidenses comunes. Sin embargo, como decía la canción, tan solo unos cuantos años después muchos de los trabajadores que ayudaron a construir esa riqueza ahora tenían que mendigar.

En 1933, trece millones de estadounidenses estaban desempleados, una cuarta parte de todos los trabajadores. En algunas ciudades, la mitad carecía de empleo. Los ferrocarriles llevaban una nueva carga: millones de personas que viajaban de polizones, atravesando el país en busca de trabajo. Las uvas de la ira (The Grapes of Wrath), la novela de John Steinbeck, relata la historia de la familia Joad, granjeros pobres de Oklahoma que emprendían un viaje agotador hasta California con la esperanza de encontrar una vida mejor. En las ciudades, personas que se habían convertido hacía poco en indigentes improvisaban casuchas con madera y latas. ¿Cómo es que la nación más rica que el mundo había visto quedó reducida a este estado?

Mientras Estados Unidos luchaba, el economista británico John Maynard Keynes (1883-1946) intentó responder a tal pregunta. En ese

momento ya era un economista mundialmente reconocido, también famoso por formar parte del Círculo de Bloomsbury, un conjunto de escritores y artistas poco convencionales que residían en Bloomsbury, en el centro de Londres. Una de ellos, la novelista Virginia Woolf, lo describió como «una foca ahíta» con «papada, labios rojos» y «ojitos», pero alabó su brillante intelecto. Seguro de sus habilidades, aprendió Economía en su tiempo libre, pero cuando hizo el examen para ingresar en el servicio civil le molestó que su calificación más baja fuese en esa área. «Era obvio que sabía más de Economía que mis examinadores», dijo.

Keynes creía que la economía convencional de su época, que se había desarrollado a partir de la obra de los economistas del siglo XIX, no podía explicar la crisis de la década de 1930; en otras palabras, no podía explicar por qué los países ricos quiebran. Por lo general, países como Estados Unidos se hacen más ricos cada año que pasa porque producen más bienes y servicios que el anterior. Es así como, con el tiempo, las personas disfrutan de niveles de vida más elevados. En ocasiones, la economía se ralentiza y produce menos que el año pasado. Los economistas llaman a esto recesión, y Estados Unidos había empezado a entrar en una a finales de la década de 1920. Durante las recesiones, las empresas producen menos y despiden trabajadores; muchas caen en la quiebra. Lo que ocurrió en Estados Unidos fue una recesión que llegaría a conocerse como la Gran Depresión, por ser muy duradera e intensa. Además, se propagó a las economías de todo el mundo. Canadá, Alemania, Gran Bretaña, Francia y otros países quedaron sepultados en su ola. Algunos creían que esta depresión podía significar el fin del capitalismo.

Keynes afirmó que las recesiones no se debían a los errores de los gobiernos, y que tampoco se debían a que los comerciantes trataran mal a los trabajadores y quisieran echarlos a la calle. Nadie estaba haciendo nada «mal», pero por alguna razón sí le podía ir mal a la economía como un todo. Podía dar traspiés y luego detenerse por completo, por cuenta propia. Keynes explicó por qué.

La Economía tradicional se centraba en el empleo de recursos escasos. Las botas son escasas porque existe una cantidad limitada de ellas, mientras que la demanda de las mismas por parte de la sociedad es ilimitada. Si la sociedad quiere más, entonces debe tener menos de otro bien, quizá sombreros. Por consiguiente, la economía es la manera en la que los mercados se ajustan para favorecer la producción de más botas y menos sombreros. En el universo económico convencional, la renta de una nación simplemente consiste en cuánto pueden producir sus fábricas y sus obreros. Se asume que las fábricas

funcionan a toda su capacidad y que cada obrero está trabajando. La razón por la que los bienes son escasos es que la economía produce tanto como puede: para hacer más botas sería necesario usar algunos de los trabajadores que hacen sombreros.

Keynes observó que en la década de 1930 el mundo se había mudado a un universo paralelo. En 1933, la cantidad que producían las industrias estadounidenses se había reducido a la mitad en comparación con el final de la década de 1920 y por esta razón había millones de personas sin empleo. Si había tantas manos ociosas, la economía podía usarlas para hacer más botas sin tener que reducir la producción de sombreros, pero no lo hizo. A lo largo de esa década, el total de la producción perdida equivalía a una nueva casa por cada familia de cuatro. El problema, por lo tanto, no tenía que ver tanto con la escasez sino con cómo hacer uso de los recursos que ya estaban ahí. Los consumidores deseaban botas, sombreros y coches, y los obreros y las fábricas para hacerlos estaban disponibles. La conexión entre lo que el público desea y lo que la economía produce se había roto de alguna manera.

En la teoría de Keynes, la renta de un país no es lo que la economía puede producir. ¿Cómo podría serlo cuando hay tantas fábricas y tantos obreros ociosos y la economía está produciendo mucho menos de lo que puede? Por el contrario, la renta es la cantidad que las personas gastan, lo que «demandan». Cuando compro sombreros, le doy una renta a quien me los vende. Cuando todos gastamos menos, se compran menos bienes y como resultado se hacen menos. La renta de la nación, por lo tanto, es menor. A partir de esto, Keynes elaboró una nueva explicación de las recesiones y el desempleo.

El economista británico tuvo que señalar primero por qué la economía convencional creía que las fábricas y los obreros de una nación siempre se mantendrían ocupados. Según él, esta creencia venía de un principio conocido como ley de Say, que recibía su nombre por un economista francés del siglo XIX. Keynes la rechazó. Antes de que veamos el porqué, es necesario entenderla. La ley de Say dice que todo lo que se produce se venderá porque a las personas les importan los bienes útiles que poseen. Los fabricantes de botas las venden con el fin de obtener dinero para comprar abrigos y sombreros. Los fabricantes de sombreros los venden para poder comprar botas y abrigos. El dinero de todo lo que se produce se utiliza para comprar algo más. No puede existir una situación en la que una empresa descubre que no puede vender sus bienes y por consiguiente, debe despedir a sus obreros y cerrar sus fábricas. Por lo tanto, las recesiones y el desempleo son imposibles.

Entonces, de acuerdo con la ley de Say, la economía tiene un nivel de gasto en el que todas las fábricas trabajan a su capacidad máxima y todo el mundo tiene trabajo. Imaginemos el nivel de gasto como el nivel de agua en una bañera. La ley de Say funciona porque los individuos utilizan todas sus ganancias para comprar cosas, pero ¿qué ocurre si no gastan todo su dinero, si ahorran un poco? Pensemos en esto como agua que se va por el desagüe de la bañera (porque usted perdió el tapón). Los ahorros son una «fuga» del gasto de la economía. Quizá ahora imagine que el nivel del agua está disminuyendo, por lo que hay menos gastos en la economía. Eso significaría que las empresas producen menos y despiden a algunos de sus obreros. Algo evita que esto ocurra. Hay una manguera que va del desagüe a un grifo que conecta nuevamente con la bañera. Los ahorros no solo se van por el desagüe. Esta fuga de agua termina por regresar a la bañera. Los ahorros se prestan a personas que desean usarlos para invertir en fábricas y negocios nuevos. Esta inversión —compras de edificios, máquinas, etc.— es una «inyección» de gasto en la economía. Los ahorros se gastan en algo y las fugas equivalen a inyecciones: entra la misma cantidad que sale. Por consiguiente, el nivel de agua se mantiene en el mismo punto, y la economía sigue funcionando empleando la totalidad de sus fábricas y obreros.

¿Qué ocurre, no obstante, si los inversores tienen dudas sobre la compra de nuevas fábricas? En tal situación, los ahorros no regresan a la bañera sino que se quedan en la manguera. Una vez más, parece que el nivel de agua disminuirá. Sin embargo, hay algo más que podría salvar el día. ¿Qué pasa si abrimos el grifo un poco más para favorecer que el agua acumulada en la manguera fluya con mayor velocidad? Si se abre lo suficiente, las fugas vuelven a equivaler a inyecciones y el nivel del agua —la cantidad de gasto en la economía — no descenderá. En este caso, el grifo es la tasa de interés: el precio de pedir un préstamo. Cuando la tasa de interés disminuye —cuando se abre el grifo— los préstamos son más baratos y los solicita un mayor número de personas. ¿Cómo ocurre esto? Cuando los inversores dejan de invertir, dejan de tomar los ahorros de otras personas en forma de préstamos, lo que significa que hay una gran oferta de ahorros disponibles para préstamos, pero poca demanda. Cuando la oferta de algo es mayor que la demanda, su precio cae. En el caso del precio de un préstamo, la tasa de interés cae. Una tasa de interés menor alienta a los inversionistas a tomar prestados ahorros con el fin de invertir en nuevas máquinas y fábricas. El resultado es que el exceso de ahorros —el agua acumulada en la manguera— siempre se convierte en un nuevo flujo de inversión. Una vez más, el nivel del agua se queda donde está.

Keynes derribó la ley de Say cuando preguntó: ¿por qué deberíamos asumir que la cantidad extra de ahorros se convierte automáticamente en inversiones en nuevas fábricas y máquinas? El mundo es incierto y uno no quiere necesariamente que sus ahorros estén atados a edificios y fábricas. Quizá desee guardar algo de efectivo bajo su colchón, solo por si acaso. De acuerdo con Keynes, la tasa de interés no ayuda a convertir los ahorros extra en inversión. En realidad, no hay nada que los vincule. La manguera no está conectada al grifo que da a la bañera, sino que lleva al desagüe donde los ahorros desaparecen —bajo los colchones de las personas— en vez de regresar a la bañera.

Keynes expuso que las recesiones tenían lugar cuando una cantidad mayor a la que entra en la bañera sale de ella. Lo que ocurre es que los comerciantes comienzan a sentirse pesimistas con respecto al futuro y dejan de invertir, produciendo que la cantidad de gasto que fluye en la economía como inversiones sea menor que la que sale en forma de ahorros. El nivel de agua de la bañera comienza a bajar. Los negocios producen menos y despiden a algunos de sus trabajadores. La economía cae en una recesión. Esto es lo que ocurrió en Estados Unidos en la década de 1930, de acuerdo con lo que creía Keynes. Todo esto ocurre sin que nadie se comporte de manera estúpida o imprudente; de hecho, las recesiones ocurren cuando los consumidores ahorran en vez de gastar: algo que solemos considerar sensato. El problema, por lo tanto, es que se está siendo demasiado sensato. «Cada vez que ahorra cinco chelines, deja a un hombre sin trabajo por un día», dijo Keynes.

Su idea afirmaba que, una vez que una economía entra en recesión, no tiene forma de escapar de ella. Los economistas que se aferraron a ley de Say pensaban que si los comerciantes dejaban de invertir, la economía pronto se recuperaría. Era como uno de esos tentetiesos que tienen la base curva: cuando lo desequilibran siempre regresa a su posición original por sí mismo. Keynes pensaba que caería al suelo bruscamente y se quedaría ahí. La depresión continuó durante años y Keynes parecía estar en lo correcto. Si la economía fuera como un juguete que se ponía de pie por sí mismo, entonces no habría tantos trabajadores desesperados por encontrar trabajo. Cualquiera que estuviera desempleado estaba en esa situación por elección propia: simplemente no estaba dispuesto a aceptar un trabajo con el salario del momento, pero ¿seguro que todos los hombres y las mujeres que se iban de Oklahoma con la esperanza de encontrar un oficio en California no estaban desempleados por elección propia? Al atacar la teoría convencional, Keynes demostró por qué no era así.

Así que, gracias a él, los economistas no tardaron en ponerse de

acuerdo en algo: los millones de desempleados de la Gran Depresión —y de las muchas otras recesiones que han sobrevenido desde entonces— eran víctimas del gasto que se iba por el desagüe. Las ideas de Keynes tuvieron otro efecto importante: después de él, la Economía se dividió en macroeconomía (el estudio de la economía como un todo, como los niveles de empleo, rama que él ayudó a desarrollar) y microeconomía (el estudio de la manera en la que los consumidores y las empresas individuales toman decisiones).

Keynes no quiso elaborar una nueva teoría sencillamente porque sí. Quería usarla para mejorar el mundo. En la década de 1930, eso implicaba acabar con la miseria del desempleo. La bañera con fugas muestra su diagnóstico del problema; en el capítulo 27 llegaremos a la cura. El meollo del asunto está en que, como la economía no puede ponerse en pie por sí sola, el gobierno tiene que ayudarla a hacerlo. Este debía adquirir un papel más importante en la economía que el que había desempeñado hasta ese momento, con la esperanza de que un desastre como la Gran Depresión no volviera a ocurrir. El capitalismo sobrevivió a la tormenta, pero cambió para siempre.

19

LA DESTRUCCIÓN CREATIVA

El economista austriaco Joseph Schumpeter (1883-1950) amaba mostrar su brillante intelecto y entusiasta ingenio. En cierta ocasión dijo que tenía tres ambiciones: ser el mejor economista del mundo, el mejor jinete de Austria y el mejor amante de Viena. Según dijo, lamentaba haber tenido éxito en solo dos y añadió que, desafortunadamente, no le había ido tan bien con los caballos últimamente.

Esta broma señala una contradicción en el carácter de Schumpeter. Por un lado, asistió a las mejores escuelas y se codeaba con la alta sociedad. Esto le otorgó modales anticuados, típicos de una época en la que gallardos caballeros montaban a caballo y cortejaban damiselas. Por otro lado, buscaba ser un gran científico en el modernísimo campo de la Economía, una disciplina intelectual muy novedosa en comparación con otras más antiguas, como la Filosofía y la Matemática.

Los estudiantes de Schumpeter quedaban maravillados por su trasnochada extravagancia y su amor por la teoría económica innovadora. En una universidad de un pequeño pueblo de la frontera del Imperio austrohúngaro se batió en duelo con un bibliotecario para que sus estudiantes tuvieran mejor acceso a los últimos libros de Economía (ganó al hacerle al bibliotecario un pequeño corte en el hombro con su espada). Tiempo después, en la Universidad de Harvard, lo reconocían por sus entradas teatrales a clase: llegaba de repente al aula, se quitaba el abrigo, el sombrero y por último, los

guantes (dedo a dedo) y luego se giraba y sorprendía a sus estudiantes con las ideas más finas del pensamiento económico, explicadas con su aristocrático acento vienés.

El contraste entre lo viejo y lo nuevo también se refleja en su teoría del capitalismo, la misma que plasmó en su libro Capitalismo, socialismo y democracia (Kapitalism, Socialismus und Demokratie). De acuerdo con Schumpeter, los frutos del capitalismo moderno —la amplia gama de bienes en oferta y las nuevas tecnologías que se usan para producirlos— los crean personajes heroicos, versiones modernas de los intrépidos caballeros del pasado. Son emprendedores, hombres como el propietario de ferrocarriles Cornelius Vanderbilt o como Andrew Carnegie, quien amasó una inmensa fortuna expandiendo la industria acerera estadounidense. Thorstein Veblen había considerado a Vanderbilt y a los empresarios de su tipo como rezagos de sociedades antiguas de bárbaros violentos, «magnates ladrones» cuya agresividad los había hecho ricos pero no había beneficiado a toda la sociedad. Sin embargo, Schumpeter consideró que esto se debía a que canalizaban su exceso de energía hacia la industria en vez de hacia la batalla, por lo que se habían convertido en los creadores de riqueza dentro de la sociedad.

Los empresarios son quienes, a partir de la osadía y la determinación, lideran las innovaciones necesarias para el progreso económico y por consiguiente, ayudan a elevar los niveles de vida a la larga, según creía Schumpeter. Crean nuevos productos usando inventos (focos que utilizan el nuevo descubrimiento de la electricidad) y nuevas tecnologías para producir bienes con mayor facilidad. Sus motivaciones no solo tienen que ver con el dinero, afirmaba Schumpeter. Quieren conquistar, pelear y demostrar que son superiores. El economista austríaco tenía a uno en su familia, su tatarabuelo, quien llevó un motor de vapor al pueblo donde había nacido y lo utilizó para alimentar la primera fábrica textil de ese lugar.

Para hacer realidad sus ideas —construir fábricas que produzcan nuevos tipos de refrigeradores y radios— los empresarios necesitan hacerse con ladrillos, hierro y obreros. ¿Cómo consiguen esos elementos para hacer nuevos bienes que el público todavía no sabe que desea cuando otros comerciantes los están utilizando para elaborar los que quieren ahora? Lo pueden hacer porque los bancos les prestan dinero, lo que les permite comprar lo que necesitan. Por consiguiente, el dinero no solo es una ayuda para comprar y vender: es el cuerpo y el alma que fluye por el organismo económico, dirigido por su cerebro, el empresario. Schumpeter contó con experiencia

práctica cuando se convirtió en el director de un banco austriaco en la década de 1920. Utilizó su cargo para invertir dinero en toda clase de negocios (su experiencia también muestra los riesgos del espíritu emprendedor: en 1924 la economía dio un mal giro y se quedó con deudas inmensas que le llevó años pagar).

Cuando tienen éxito, los empresarios se hacen ricos. Sus nuevos productos se extienden por la economía cuando las personas se dan cuenta de que les gustaría tener un gramófono o una televisión y salen a comprar uno. Henry Ford hizo una fortuna al descubrir una manera de hacer automóviles baratos para las masas, Andrew Carnegie, al introducir nuevas formas de producir acero.

Los imitadores no tardan en emular a los empresarios originales; copian los mismos automóviles, hornos o pigmentos que estos introdujeron. Los nuevos productos revolucionan industrias enteras y hacen que la economía se expanda. Finalmente, algunos negocios fracasan y la economía se contrae hasta que comienza una nueva oleada de innovación. Auges y fracasos, los ciclos fluctuantes de la economía capitalista vienen de épocas sucesivas de innovación, de las fluctuaciones del espíritu emprendedor y la imitación. Las nuevas tecnologías acaban con las viejas: el coche arrastrado por caballos da paso al automóvil, la vela al foco. Compañías como el fabricante de película para cámaras Kodak ascienden, luego decaen y aparece un nuevo líder, como Samsung, quien puso cámaras digitales en los teléfonos móviles. Schumpeter llamaba a esto destrucción creativa. De acuerdo con él, el capitalismo no es sino el cambio constante que provocan los empresarios emprendedores.

A diferencia de la mayoría de los economistas, Schumpeter pensaba que los monopolios ayudaban a la economía a avanzar. Los economistas suelen considerar que los monopolios son ineficientes porque cobran mucho y producen demasiado poco. Sin embargo, reconocen ciertas excepciones. En algunas industrias es necesario hacer inversiones inmensas para comenzar a producir un bien. Un proveedor de agua debe poner una red de tuberías antes de que pueda suministrarla, por ejemplo. Una sola empresa que abastece a todo el mercado puede dividir los costes de las tuberías en una gran producción y así suministrar agua a costes bajos. Sería mucho más caro que diez empresas pusieran cada una su propia red de tuberías para abastecer a una décima parte de la población. Schumpeter creía que los monopolios eran especialmente importantes para incentivar la innovación porque proporcionan grandes recompensas a los empresarios por asumir el riesgo de intentar crear cosas nuevas. Cuando un empresario inventa una nueva válvula para un motor, él es

su único proveedor: es un monopolista de ella y puede obtener grandes ganancias. Así que, la posibilidad de obtener grandes ganancias alienta a los empresarios a crear todo tipo de nuevos productos. Sin los monopolios sería mucho más difícil que se inventaran nuevas tecnologías. Por lo tanto, impulsan el progreso tecnológico que transforma la economía y termina por proporcionar a más productos a mejor precio.

La visión que Schumpeter tenía del capitalismo también difería de la convencional de Marshall y Jevons, de quienes hablamos previamente. Ellos tenían una visión de la economía estática: como un retrato. Schumpeter veía la economía como algo en continuo movimiento, como una película. En el retrato estándar, todos saben qué bienes están disponibles para comprarlos y venderlos, y la mayor parte del tiempo la demanda equilibra a la oferta. Las empresas no obtienen grandes beneficios porque existe competencia entre muchas de ellas por proveer de bienes al consumidor. En ese caso se dice que la economía está en «equilibrio». El pensamiento económico convencional da por sentados los recursos en la economía y luego observa cómo todo se equilibra. No hay empresarios que inventen cosas nuevas, solo personas que venden y compran lo que ya conocen para maximizar sus utilidades. Schumpeter nos muestra que el equilibrio no es más que una economía atrapada en un retrato. «Qué figura tan patética es el actor económico que siempre busca ansioso un equilibrio —decía Schumpeter—. No tiene ambición ni espíritu emprendedor. En pocas palabras carece de fuerza y vida». Para él, lo más importante del capitalismo era que los empresarios se reinventan continuamente: las olas de destrucción creativa nunca se detienen. En la economía de Marshall, las empresas compiten por el precio de las lámparas de petróleo. En la de Schumpeter, los empresarios exitosos acaban con su competencia inventando los focos eléctricos.

De hecho, el capitalismo se parece un poco a Schumpeter: atrevido y vital, repleto de nuevas ideas y en eterno movimiento. Debajo de la superficie de chispa e ingenio de Schumpeter había, no obstante, una mente afligida algo parecida al lado oscuro que empezó a percibir en el capitalismo. «¿ Puede sobrevivir el capitalismo?», se preguntaba Schumpeter. «No, no creo que pueda.»

La vivacidad del capitalismo contiene las semillas de su propia destrucción. Con el fin de explicar el motivo, Schumpeter hizo algo poco común para un economista. Habló sobre la política y la cultura de la sociedad capitalista, no su economía. Karl Marx explicó por qué el capitalismo estaba condenado a causa de su economía: mientras los capitalistas toman cada vez más de lo que se produce como ganancia,

los obreros obtienen cada vez menos, hasta que todo el sistema colapsa. Sin embargo, para Schumpeter, no había ningún problema con la economía capitalista en sí. El problema residía en el efecto que el capitalismo provoca en las actitudes más generales de las personas, en especial cuando las empresas se expanden. Cuando los empresarios tienen éxito sus empresas crecen. Con el tiempo surgen grandes corporaciones que usan tecnologías avanzadas para ofrecer nuevos bienes. La innovación puede llevarse a cabo usando métodos racionales, a menudo en los departamentos de investigación especializados dentro de las empresas. Pensemos en una de las grandes compañías de la actualidad, por ejemplo Apple. Apple tiene varios equipos de investigación: algunos producen software nuevo, otros desarrollan iPhones más rápidos y ligeros, otros crean ordenadores portátiles más potentes. Aquello que un emprendedor descubría en un destello genial, ahora se aborda mediante procedimientos comprobados y estandarizados. Por tanto, el progreso económico se vuelve automático a través de políticas empresariales y comités de dirección.

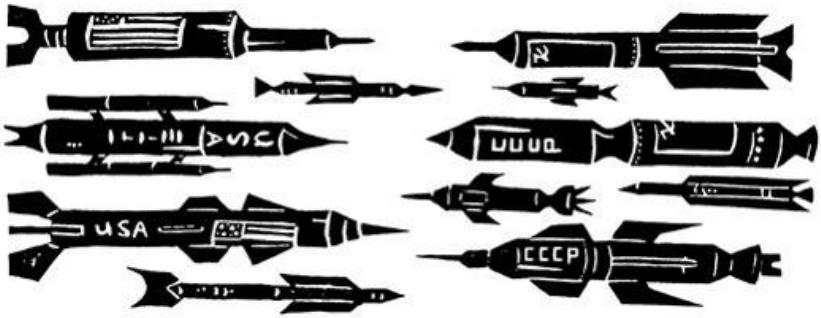
Desde un punto de vista económico esto es algo positivo: la creación de nuevos productos se planifica y se vuelve predecible. ¡El problema es que es tan monótono! Las empresas se convierten en organizaciones inmensas llenas de personas con trajes grises (o en el caso de Apple con camisetas iguales). Los empresarios de Schumpeter comenzaron siendo héroes divertidos, pero terminan como adolescentes aburridos que odian la escuela y no quieren hacer los deberes; detestan tener que usar corbata para ir a trabajar y sentarse en tediosas reuniones; aborrecen la manera en que la vida se ha vuelto tan sosa y gris bajo el capitalismo. Por esta razón, dejan de confiar en los negocios y en la generación de beneficios. Algunos terminan como «intelectuales» anticapitalistas que enseñan en universidades y escriben libros que critican el capitalismo. Argumentan a favor de que el gobierno le quite el control de la economía a las personas de negocios e implante el socialismo. Schumpeter pensaba que esto empezaba a ser frecuente en las décadas de 1930 y 1940, cuando muchos intelectuales eran hostiles con respecto al capitalismo y el Estado comenzó a desempeñar un papel más importante en la administración de la economía (véase el capítulo 21).

Las predicciones de Schumpeter sobre el fin del capitalismo no se cumplieron. Hasta nuestros días, el capitalismo ha funcionado con una implicación considerable del gobierno —lo que se suele llamar economía mixta— sin que por ello termine el sistema. Aun así, Schumpeter nos enseñó algo importante: que la economía se encuentra en continuo movimiento. Aquí nos recuerda a Marx, quien

también dijo que el socialismo era inevitable (él vivía en un castillo y alababa a los millonarios en vez de condenarlos, por lo que se le llama el Marx de los ricos). De acuerdo con Schumpeter, el fin del capitalismo se desencadena por la frustración de las personas que se encuentran en la cima de la sociedad, los intelectuales insatisfechos. Para Marx, son los infelices obreros quienes derriban el sistema. El socialismo de Marx surge de los fracasos económicos del capitalismo; el de Schumpeter de su éxito, de cuando las empresas crecen en gran proporción. A diferencia de Marx, Schumpeter fue un acérrimo defensor del capitalismo y no veía con buenos ojos un posible giro hacia el socialismo.

Schumpeter también se oponía a las nuevas teorías de Keynes, que decían que el gobierno podía evitar que la economía cayera en recesiones como la Gran Depresión de los años 30. Si el capitalismo es cambio, no tiene un punto final; solo se pueden comenzar a reconocer sus logros a la larga, con el paso del tiempo que nos lleva del mensajero a caballo al teléfono inteligente. El problema de solicitar al gobierno su interveción en la economía es que éste ve el capitalismo en su dimensión inmediata y por lo tanto favorece soluciones cortoplacistas.

20



EL DILEMA DEL PRISIONERO

Imaginemos a dos países que se amenazan con volarse en pedazos. Uno de ellos se arma con misiles que apuntan a su enemigo y porque uno lo hace, el otro también. Cada país intenta ganar ventaja comprando armas. El resultado es una carrera armamentística. Ambos terminan con una cantidad inmensa de misiles dirigidos hacia su enemigo. La carrera armamentística es un ejemplo de la teoría de juegos, un campo de las Matemáticas y la Economía que surgió en las décadas de 1940 y 1950. La teoría de juegos observa cómo los países, las empresas y las personas se comportan en situaciones en las que lo que las acciones de un bando afectan el comportamiento del otro. Cuando su enemigo compra misiles, lo pone a usted en desventaja y hace que su país sea menos seguro; cuando usted compra misiles, le hace lo mismo a su enemigo. Cada bando necesita decidir qué medidas tomar, teniendo en cuenta lo que su enemigo puede proceder. Los teóricos de juegos lo llaman interacción estratégica: nos influenciamos entre nosotros (interactuamos) y por consiguiente decidimos qué hacer ante las acciones de nuestro enemigo (somos estratégicos). La teoría de juegos es el estudio de las interacciones estratégicas presentes en todas partes, desde sencillos juegos como «piedra, papel o tijera» hasta en la búsqueda de ganancias mediante negocios y guerras entre naciones.

Después de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos y la Unión Soviética se convirtieron en archienemigos. Esta época llegó a conocerse como la Guerra Fría: los dos bandos participaban en una tremenda carrera armamentística y se amenazaban entre sí con letales

armas nucleares. ¿Teléfono Rojo? Volamos hacia Moscú (Dr. Strangelove) fue una película de 1964 que se burlaba de esta rivalidad, pero además de eso también era una historia fascinante y excelente introducción a la era de la teoría de juegos, así como a algunos de sus fundamentos. Durante la Guerra Fría, el ejército de Estados Unidos pagó investigaciones en áreas útiles para la seguridad nacional, y la teoría de juegos fue una de ellas. Muchos teóricos de juegos trabajaban para el laboratiorio de ideas estadounidense RAND (Research and Development), una organización de investigación militar. En la película, el doctor Strangelove es el director de investigación armamentística del presidente estadounidense, un genio excéntrico con gafas oscuras y gracioso acento que aconseja sobre tácticas militares. Se dice que estaba inspirada en un genio real, el matemático nacido en Hungría John von Neumann (1903-1957), uno de los fundadores de la teoría de juegos, que trabajó para RAND y se convirtió en el consejero de estrategias de defensa del presidente Eisenhower. Von Neumann era tan inteligente que a los ocho años sabía dividir números de ocho dígitos mentalmente. Ya de adulto, escribió artículos científicos sobre ondas sísmicas, aerodinámica y la distribución de las estrellas. En su tiempo libre dio comienzo al campo de la teoría de juegos.

Imagine que usted es un general y que debe decidir si adquirir más bombas. Sabe que el general enemigo debe hacer lo mismo. ¿Cómo decide qué hacer? En buena medida la toma de decisiones consiste en entender lo que su enemigo probablemente hará. Una vez que es consciente de lo que usted y su enemigo harán, se puede decir cuál será el resultado del juego: todos compran bombas, nadie compra bombas o algún otro resultado. Von Neumann dio un gran paso al desarrollar un método para descubrir el resultado de los juegos, pero solo funcionaba para algunos tipos, como aquellos en los que los participantes pueden negociar y llegar a acuerdos firmes entre sí. Dos generales enemigos no podrían hacerlo. Por consiguiente, era necesario un método que funcionara para otros tipos de juegos, incluidos aquellos en los que los jugadores no necesariamente mantienen las promesas mutuas.

En 1950, un matemático de nombre John Nash (1928-2015) pensó en una solución. A Nash se le ocurrió su idea cuando aún estudiaba en la Universidad de Princeton. Decidió visitar a Von Neumann, quien entonces era profesor en esa universidad, para contársela. El hecho de que entonces Von Neumann fuera muy famoso no disuadió a Nash (antes de eso había visitado a Einstein para discutir algunas ideas que tenía en torno a la expansión del universo). El gran Von Neumann se despidió de Nash y le dijo que su idea era trivial.

En realidad, la idea de Nash se convirtió en la más importante de la teoría de juegos y todavía se sigue usando hoy. Dijo que el resultado de un juego (su equilibrio) es aquel en el que cada jugador hace lo mejor teniendo en cuenta lo que el otro jugador hace. Cuando todos hacen eso, nadie tiene razones para cambiar lo que está haciendo, alcanzando por consiguiente el equilibrio del juego. Nash demostró que la mayoría de los juegos tienen un equilibrio; lo que llegaría a conocerse como equilibrio de Nash. Pensemos en mi enemigo y en mí. Ya que él compra misiles, entonces mi mejor respuesta es hacer lo mismo: lo peor sería no tener armas ante sus amenazas. El mismo razonamiento funciona para mi enemigo: si yo me armo, entonces él debería hacerlo definitivamente. El hecho de que ambos ampliemos nuestra reserva de misiles es el equilibrio del juego.

La carrera armamentística es una versión de un juego muy famoso, el dilema del prisionero, que inventaron matemáticos del RAND. En este juego, arrestan a dos gánsteres por robar un banco. La policía no tiene muchas pruebas pero sabe que al menos puede condenarlos por evasión fiscal. Interrogan a los gánsteres por separado; cada uno confiesa el asalto o lo niega. La policía les dice que si alguno de ellos confiesa y el otro lo niega, se considerará que el que lo negó es el cabecilla y se usará al confesor como testigo en su contra. Aquel que lo niegue recibirá una larga condena en prisión de veinte años y recompensarán al confesor liberándolo. Si ambos niegan el robo, cada uno recibirá cuatro años de prisión por evasión fiscal; si ambos confiesan, recibirán una condena moderada de diez años.

¿Qué deberían hacer los gánsteres? Supongamos que uno de ellos cree que su socio va a confesar. Negar el asalto sería algo desastroso porque recibiría una sentencia de veinte años, por lo que sin duda debería confesar. Supongamos, por otro lado, que cree que su socio negará el crimen. En ese caso también debería confesar porque obtendría su libertad. Si ambos razonan así, ambos confesarán el crimen. El dilema del prisionero tiene un equilibrio claro: ambos gánsteres confiesan.

Sin embargo hay algo extraño en este equilibrio. Los jugadores dan su mejor respuesta pero terminan en una posición que no es la mejor que tienen a su disposición. Que los dos nieguen el asalto es mejor para ambos pero no es el equilibrio: cada uno siempre tiene un mejor resultado si engaña a su socio y confiesa, con la esperanza de que lo liberen. Al actuar racionalmente, los gánsteres obtienen un peor resultado del que podrían obtener. Lo mismo ocurre con la carrera armamentística: el resultado del juego es que ambos países amplían sus existencias de misiles. Al final, ninguno tiene una ventaja sobre el

otro, pero ambos han gastado cantidades inmensas armándose. Hubiera sido mejor si ninguno hubiera comprado ningún misil en primer lugar.

En la economía, el dilema del prisionero aparece constantemente. Pensemos en un gran producto como los turbogeneradores que se usan en las estaciones eléctricas. En la década de 1960, dos fabricantes estadounidenses importantes, General Electric y Westinghouse, querían obtener buenos precios por sus generadores. Una forma de conseguirlo era reunirse y acordar vender menos generadores y cobrar un precio más elevado por ellos. El problema es que cuando el precio es elevado, surge la tentación de poner el precio más bajo que el del rival y vender así unos cuantos generadores más. El peligro es que el precio caiga y ambas empresas terminen con menos ganancias. Es el equivalente empresarial a que ambos gánsteres confiesen. Los países productores de petróleo se enfrentan al mismo problema. En la década de 1960, prometieron entre ellos vender menos petróleo para encarecerlo, pero una vez más, cuando los precios se elevaron, los países sintieron la tentación de producir un poco más para venderlo.

En los negocios, la política y la vida, a veces se compite y a veces se coopera. La teoría de juegos proporciona una manera de reflexionar sobre esta complejidad. ¿Cuándo hay probabilidades de que las personas intenten trabajar juntas y cuándo terminarán por pelear con uñas y dientes? En el dilema del prisionero, por ejemplo, la cooperación siempre está en riesgo.

Algunos juegos permiten tácticas particularmente complejas, en especial cuando se toman decisiones en secuencia, de tal modo que usted pueda ver lo que la otra persona ha hecho cuando usted decide qué hacer. Puede decir que castigará a su rival si hace algo que no le gusta. En la década de 1970, dos compañías estadounidenses de café, Maxwell House y Folger's, lucharon entre sí por el control del mercado estadounidense. Folger's se expandía hacia el este, en áreas en las que Maxwell House era el principal proveedor, con la intención de apoderarse del negocio en esa zona. Maxwell House inició una guerra de precios, reduciéndolos para expulsar a Folger's de su mercado. La secuencia es la siguiente: si quieres entrar en mi mercado entonces bajaré mis precios con la esperanza es que esto te disuada de entrar en mi mercado. El problema es que las amenazas no siempre son creíbles. Usted puede creer que no las voy a cumplir porque los precios bajos harán que pierda demasiado dinero. En el caso de Maxwell House y Folger's, no obstante, las amenazas funcionaron: Maxwell House tuvo éxito, desalentando a Folger's de expandirse hacia Nueva York.

Sin embargo, la historia de ¿Teléfono rojo? Volamos hacia Moscú nos muestra lo difícil que es amenazar de manera efectiva. Para disuadirlo de un ataque nuclear, usted le dice a su enemigo que definitivamente contraatacará. Sin embargo, una vez que su enemigo ha lanzado su misil sabe que no lanzará el suyo porque dos misiles extinguirían a la humanidad. En la película, un general estadounidense rebelde ordena que se suelte una bomba nuclear en la Unión Soviética. El presidente de Estados Unidos intenta cancelar tal ataque pero el general había cortado toda comunicación. El presidente llama al embajador soviético, quien revela que ellos han instalado una «máquina del Juicio Final», una bomba gigantesca que destruirá todo ser vivo si se detona. Se activará de manera automática en caso de que se lance un ataque contra la Unión Soviética y no hay manera de desactivarla. El doctor Strangelove explica al presidente la lógica de la máquina: al hacerla automática e irreversible, la máquina crea una amenaza creíble y por tanto es capaz de disuadir al enemigo de cualquier ataque. La broma macabra de la película es que esto solo funciona si todos saben de ella: «¡Por qué no se lo dijeron al mundo!», le grita Strangelove al embajador.

La máquina del Juicio Final demuestra una lección básica de la teoría de juegos: es crucial influir en lo que su oponente piensa sobre usted. Una amenaza firme de contraataque contra un rival necesita reflejar que es fuerte, no débil. Un equivalente económico a instalar una máquina del Juicio Final es construir una fábrica mucho más grande de lo que necesita el mercado. Una vez que se construye, vale la pena contraatacar a la competencia inundando el mercado, incluso a precios mínimos, para recuperar una parte del dinero que gastó en construirla. En la década de 1940, la Aluminum Company of America, que controlaba el 90% de la producción de aluminio en Estados Unidos, empleó esta táctica para impedir nueva competencia.

Nash recogió sus ideas en un compendio de artículos matemáticos que escribió cuando era joven. Luego desapareció. Sufría de una enfermedad mental severa y pasó décadas entrando y saliendo de hospitales, pero sus ideas transformaron la economía en su ausencia (la película de 2001 Una mente maravillosa, en original A Beautiful Mind, relata su extraordinaria biografía). En la economía se dan con frecuencia interacciones estratégicas, pero hasta que no se inventó la teoría de juegos, los economistas las pasaban por alto. La principal teoría de los mercados era que una competencia perfecta tiene lugar cuando no existe ninguna interacción estratégica. Hay tantos compradores y vendedores que ninguno de ellos puede tener un efecto sobre el precio. Cuando miles de vendedores de manzanas sirven a miles de consumidores, venden cualquier cantidad de manzanas que

quieran al precio del mercado, por lo que los comerciantes no deben preocuparse por lo que hace o piensa su competencia; no tienen que ser más listos para sobrevivir. La teoría de juegos permitió a los economistas analizar situaciones de todo tipo, más complejas y realistas, en las que las personas y las empresas, efectivamente, deben ser más astutas. El método de Nash para analizarlas se usa ahora en casi todas las áreas de la Economía. Nash se recuperó gradualmente de su enfermedad y en 1994 recibió el Premio Nobel de Economía en reconocimiento por esta idea verdaderamente revolucionaria.

21

LA TIRANÍA DEL GOBIERNO

Durante una noche de la Segunda Guerra Mundial, dos hombres se sentaron en el tejado de una antigua capilla del King's College, en Cambridge. Se habían subido allí para proteger el edificio de las bombas que lanzaban los aviones alemanes. La costrucción de la capilla había pasado por el reinado de cinco reyes ingleses durante más de cien años, y ahora esta pareja iba a defenderla de las bombas enemigas… con palas (la idea era usarlas para evadir cualquier bomba que se acercara al tejado).

Este intrépido dúo estaba formado por dos de los economistas más famosos del siglo XX. Sin embargo, debieron ser una pareja extraña. Para empezar, sus pensamientos económicos eran completamente opuestos. El mayor de los dos, John Maynard Keynes, de quien hablamos previamente, ya era famoso: un inglés brillante, convincente y profundamente seguro de sí mismo. El joven había nacido en Austria y se llamaba Friedrich Hayek (1899-1992), un hombre más silencioso, que hablaba de forma formal y precisa. Después de que estallara la guerra, la London School of Economics, donde Hayek era profesor, fue evacuada a Cambridge, y este terminó viviendo en la Universidad de Keynes. Los dos vecinos reaccionaron de manera muy diferente ante las catástrofes de las décadas de 1930 y 1940, el desempleo masivo en todo el mundo y el ascenso de los nazis en Alemania que desató el gran conflicto bélico y además era la razón por la que estaban esa noche en el tejado.

El nazismo fue, por supuesto, un terrible sistema basado en la

crueldad y la masacre. Es fácil creer que, si bien los nazis eran pura maldad, los países que se les oponían eran completamente diferentes: sociedades basadas en la verdad y la justicia. ¿Es suficiente definirlo así? Hayek creía que no. De hecho, dijo algo más bien incómodo, incluso sorprendente: que Gran Bretaña y Estados Unidos eran enemigos jurados de los nazis y lucharon para vencerlos, pero tenían más en común con ellos de lo que querían admitir. El gobierno nazi controlaba severamente la economía alemana. También en Gran Bretaña muchos creían que el gobierno debía administrar las cosas. Hayek consideró que esta creencia podía terminar por llevar al control completo del gobierno, no solo de la economía sino de la vida en general. El resultado final sería el totalitarismo, una sociedad en la que el gobierno es omnipotente y requiere que todos le sean totalmente obedientes. Si se le desobedece, los individuos se enfrentarán a la cárcel o incluso a la muerte. Esto fue lo que ocurrió en Alemania y si las personas no eran lo suficientemente cuidadosas, también ocurriría en Gran Bretaña.

¿Cómo podía comparar Hayek a la Alemania nazi con países libres y democráticos como Gran Bretaña y Estados Unidos? ¿Era la comparación totalmente ridícula? Para entenderlo, es necesario observar lo que pasó con las economías de Europa durante la Segunda Guerra Mundial y después de ella. Cuando estalló el conflicto, los gobiernos tomaron el control. En Gran Bretaña el Estado ordenó a las fábricas producir más armas y aviones para el ejército y menos bienes comunes, como ropa y zapatos. Eso significaba que había menos bienes que se podían comprar. Se designaba una cantidad fija de productos básicos como mantequilla, huevos y azúcar a quienes no podían comprar lo que quisieran y cuando querían con el dinero de sus bolsillos.

El sistema normal de los libres mercados en los que el gobierno deja que las empresas actúen libremente y que las personas compren lo que desean y trabajen donde quieran sufrio un gran cambio. No obstante, estaban viviendo un momento histórico extraordinario, por lo que la vida económica no podía continuar como siempre. Un cartel de esa época decía: «Incremente la producción británica. Acelere la destrucción de los nazis». El control gubernamental de la economía ayudó a hacerlo. Muchas personas sentían que el gobierno debía seguir representando un gran papel en la economía una vez que la guerra terminara. Para la década de 1940, los economistas habían llegado a la conclusión de que los gobiernos tenían un cometido importante, con guerra o sin ella. Keynes había argumentado que la economía podía quedar atrapada en un estado de desempleo elevado sin forma de salir por su cuenta y que solo el gobierno podía

solucionar el problema.

Muchos habían comenzado a pensar de la misma manera. Uno imaginaría que para matar el tiempo en los refugios antiaéreos las personas habrían recurrido a la lectura de novelas escapistas emocionantes porque sin duda lo último que les apetecería leer sería economía y finanzas gubernamentales, ¿no? En cambio, en el punto más álgido de la guerra, Seguridad social y servicios afines (Social Insurance and Allied Services) fue un best-seller en Gran Bretaña a pesar de tratar precisamente sobre esos temas de forma extensa. De hecho, la noche antres de que saliera a la venta se formaron filas en las calles para obtener un ejemplar. ¿Por qué tanto entusiasmo para leer un libro que sonaba tan pesado? Porque los había atrapado la misma idea de la que había advertido Hayek: que el gobierno debía tener una gran participación en la economía. El informe explicaba qué iba a hacer el gobierno después de que terminara la guerra. Lo había escrito William Beveridge, un conocido académico y escritor que, cuando era joven, había trabajado ayudando a los pobres en el East End de Londres. Este informe lo convirtió en un héroe nacional y la gente se agolpaba para oírlo hablar sobre él. Antes de la guerra, el gobierno había ayudado a los pobres, pero su asistencia había sido desigual. Beveridge quería que el gobierno realmente protegiera a los individuos de las incertidumbres de los mercados, de perder sus trabajos, de no tener suficiente para alimentar a sus hijos, *etc.* El gobierno debía luchar contra cinco «grandes males»: la escasez, las enfermedades, la miseria, la ignorancia y el desempleo. Establecería un sistema de «seguridad social» que apoyaría a los desempleados y a los enfermos, proporcionaría, hospitales, escuelas y vivienda y seguiría políticas económicas que ayudaran a la creación de empleos.

Hayek estaba en desacuerdo con esta interpretación de la economía. Su mentor había sido Ludwig von Mises, el economista austriaco del que hablamos en el capítulo 16 y quien creía que el socialismo nunca funcionaría. Sin embargo, Beveridge y Keynes no habían propuesto una economía socialista. La economía de la posguerra fue una economía «mixta», un punto intermedio entre capitalismo y socialismo. El gobierno era propietario de grandes industrias como las de carbón o ferrocarriles, controlaba los precios de algunos bienes y pagaba por las escuelas y los hospitales, lo que proporcionaba al sistema económico cierto aire socialista, aunque seguía siendo fuertemente capitalista porque había un gran número de empresas privadas regidas por las ganancias. Hayek rechazó este sistema y dijo que el control estatal de la economía privaría a las personas de su libertad, aún tratándose de economía mixta.

Según creía Hayek, el problema era que el espectacular progreso económico de los últimos siglos había otorgado a los individuos la sensación de poder. Este progreso había sido impulsado por los miles de mercados que conforman una economía, los cuales no habían sido creados por nadie. Las personas se vuelven impacientes y quieren un progreso más rápido. Los gobiernos comienzan a interferir en los mercados con la esperanza de desarrollar más rápido la economía. ¿Por qué destruiría esto la libertad, en especial si se había diseñado para liberar a las personas de penurias, como esperaba Beveridge que ocurriera? Según pensaba Hayek, la destruiría porque las personas tienen deseos diferentes y están en desacuerdo con respecto a cuáles son más importantes. Algunas quieren más galerías de arte, otras quieren más piscinas. Es imposible reflejar todos los deseos en un único plan. Si el gobierno toma el control de la economía, terminará decidiendo por usted, por lo que usted ya no será capaz de elegir y su libertad personal termina pisoteada.

Hayek afirmó que la pérdida de libertad incluso podía llegar a costar la vida. «El último recurso de una economía competitiva es el alguacil» dijo, pero «la sanción definitiva de una economía planeada es el verdugo». Se refería a que en una economía de libre mercado, si alguien es vago pierde todo su dinero (cuando lo despiden o sufre pérdidas). Si las cosas salen muy mal, lo peor que puede pasar es que un funcionario de un tribunal de justicia (un alguacil) le entregue sus posesiones a las personas a las que les debe dinero. En una economía controlada por el Estado, si hace mal su trabajo no pierde su dinero sino el de toda la nación. La comunidad entera paga por sus errores, y en ese caso no puede pagar a sus conciudadanos con sus posesiones porque le pertenece al Estado. Debe pagar yendo a la cárcel o, en un caso extremo, con su vida. Lo que comienza como un intento por eliminar las injusticias del capitalismo termina por convertirse en tiranía.

Para Hayek no bastaba con que Gran Bretaña luchara contra los nazis con tanques y aviones o con un par de palas. Debía luchar contra sus ideas también. La idea que debía ganar era la de la libertad económica, la de que el gobierno dejara decidir a las personas por ellas mismas. Sin libertad económica, la libertad política era imposible. El gobierno le dice qué hacer, qué pensar, cómo vivir. Hayek advirtió sobre el final de la guerra en su libro Camino de servidumbre (The Road to Serfdom). Sentía que debía escribirlo para advertir del peligro, aún sabiendo que molestaría a muchos. Hayek dijo que, si permitimos que el gobierno nos controle, acabaremos siendo como siervos medievales: campesinos controlados por un señor feudal y que no tienen permitido decidir nada por su cuenta. La propia

civilización occidental moderna estaba basada en la libertad del individuo, declaró Hayek. Si olvidamos eso, la civilización puede colapsar.

El libro de Hayek fue un éxito (además de una lectura bastante más divertida que el de Beveridge) y lo hizo famoso. Winston Churchill, el primer ministro británico durante la guerra y líder del Partido Conservador, lo mencionó en una transmisión por radio durante la campaña electoral de 1945. Criticó las políticas del opositor Partido Laborista que pretendía la intervención del gobierno en la economía, comparándolos con la despiadada policía secreta hitleriana, y haciéndose eco de la advertencia de Hayek sobre un gobierno sobredimensionado. El libro, en efecto, molestó a muchos. Se publicó justo cuando los economistas estaban alcanzando una fuerte convicción con respecto a la importancia de la participación del gobierno en la dirección de la economía. Herman Finer, uno de los colegas de Hayek en la London School of Economics, tachó al libro de «siniestro» y «prejuicioso». Conforme la opinión pública se fue acallando, Hayek abandonó la economía. Se hizo famoso de nuevo décadas después, cuando la economía del libre mercado volvió a estar de moda (véase el capítulo 29).

Al final, los gobiernos más grandes en las democracias occidentales no dieron lugar a un nuevo Hitler (aunque Hayek no dijo que esto fuera inevitable, solo que podía acercarnos a tal situación). En la actualidad la mayoría de las economías son una mezcla de negocios privados y acción gubernamental. Una gran parte del debate entre los economistas gira en torno a dónde establecer la frontera. Hayek la trazó más hacia el libre mercado que la mayoría, pero incluso él dijo que se necesitaba un cierto grado de gasto gubernamental en el sistema económico con el fin de garantizar un ingreso básico para los desempleados y proporcionar bienes que los mercados no pueden ofrecer. Si se hace con moderación, no pondría en riesgo la libertad. Esto hizo que se ganase las burlas de quienes creían que no había llegado suficientemente lejos. La filósofa del libre mercado Ayn Rand garabateó comentarios groseros en torno a Hayek en los márgenes de su ejemplar de Camino de servidumbre, en los que escribió que era un «imbécil» y un «tonto absurdo».

Actualmente, la mayoría de los economistas no están de acuerdo con la postura básica de Hayek de que mayor intervención gubernamental implica menor libertad. Cuando el gobierno proporciona educación a cada niño, sin duda incrementa la libertad, ¿no? Cuando los individuos pueden leer y escribir también pueden participar de manera más completa en la sociedad, pueden obtener trabajos y

entender las políticas de los líderes por los que votan. Después de la guerra, el gasto gubernamental en salud y educación ayudó a sectores en desventaja, como las mujeres y la población negra, como nunca antes y les permitió dar forma a sus vidas. Al final, una gran parte del debate se reduce al significado de libertad; una pregunta difícil cuya respuesta los economistas suelen dejar a otros. Para Hayek era necesario abordarla de frente. Se trataba de la pregunta central, no solo filosófica sino también económica.

22

EL GRAN IMPULSO

Justo antes de la medianoche del 6 de marzo de 1957, Kwame Nkrumah, el presidente de Ghana, permaneció de pie sobre un podio observando a la multitud entusiasta de sus conciudadanos. Durante los ochenta años previos, Ghana había sido una colonia (una nación gobernada por un país extranjero). Cuando el reloj marcó las 12:00h, Nkrumah declaró a Ghana libre para siempre. En ese momento su país se convirtió en la primera nación africana colonizada que obtenía su independencia. En el estadio de polo de Acra, la capital, donde se realizaban las celebraciones oficiales, la bandera del Reino Unido —el antiguo gobernante colonial— se bajó y se izó una nueva bandera roja, amarilla y verde. «Hijos de Ghana, levántense y defiendan su causa», cantaron las multitudes. Ghana era un pionero. Unos cuantos años después, el primer ministro británico Harold Macmillan habló de «los vientos de cambio que soplan en este continente» y durante la década de 1960 docenas de colonias en África y otros lugares obtuvieron su independencia.

Nkrumah convirtió un retazo de provincias y pueblos en una única nación independiente. Un arco construido en Acra, grabado con las palabras «1957 d.C. Libertad y Justicia», marcó la nueva era. Nkrumah sabía que esas palabras significaban mucho más que una bandera colorida y un nuevo himno nacional. La libertad y la justicia solo existirían cuando sus habitantes tuvieran suficiente para comer, estuvieran sanos, tuvieran vivienda y pudieran leer y escribir. Antes de la independencia, Ghana había obtenido mucho dinero vendiendo cacao. Una parte de esta riqueza se había destinado a la construcción

de carreteras y ferrocarriles. Aun así, como la mayoría de las nuevas naciones, Ghana era un país pobre: casi una cuarta parte de los niños moría antes de cumplir los cinco años y el promedio de ingresos era una fracción minúscula encomparación con los europeos. Nkrumah prometió que Ghana se convertiría en un paraíso dentro de una década.

En las celebraciones por la independencia participó Arthur Lewis (1915-1991), el consejero económico de Nkrumah, quien había sido educado en un remanso pobre del Imperio británico: la isla de Santa Lucía, en el Caribe. Cuando era adolescente esperaba convertirse en ingeniero, pero no tardó en darse cuenta de que en las plantaciones azucareras administradas por blancos nunca le darían empleo a un ingeniero negro. Después de graduarse en la Universidad de Londres, en la década de 1930, la revista The Economist lo rechazó diciéndole que tendría que entrevistar a personas que no querrían hablar con un periodista negro. Poco después comenzó a triunfar: en 1938 se convirtió en la primera persona de ascendencia africana en recibir el nombramiento de profesor en la London School of Economics, y en 1979 ganó el Premio Nobel de Economía. Hasta la fecha, es la única persona negra que lo ha ganado.

Lewis observó que, a diferencia de los países ricos, las economías de las naciones pobres están repletas de contrastes entre lo «moderno» y lo «tradicional». Por ejemplo, entre las tiendas de lujo y los vendedores ambulantes que están fuera de ellas. La parte moderna está formada por granjas e industrias capitalistas que contratan trabajadores con el fin de fabricar bienes que después venden a cambio de una ganancia. La parte tradicional está compuesta por granjas y negocios familiares que comparten sus ganancias entre familiares y amigos en vez de maximizar sus beneficios. En un país pobre, la mayor parte de la economía es tradicional. Lewis la denominó economía dual: «zonas sumamente desarrolladas […] rodeadas de oscuridad económica».

La economía tradicional cuenta con muchos trabajadores, de los que la mayoría poco aporta a la producción. Hay señoras que hacen algunos trabajos en la parcela familiar, jóvenes que se ofrecen a cargar las maletas de los viajeros y mensajeros que se pasean fuera de las oficinas. De hecho, dijo Lewis, el sector tradicional contiene un suministro «ilimitado» de trabajadores, porque probablemente podrían reducir su número a la mitad sin dañar la producción. Sin embargo, es aquí donde está la raíz del progreso económico. El sector moderno puede emplear la copiosa mano de obra por un salario bajo y luego obtener grandes ganancias. Las ganancias se invierten posteriormente

en máquinas y fábricas. El sector moderno de la economía se expande y el tradicional se encoge haciendo que la oscuridad económica retroceda.

Lewis ayudó a fundar el campo de la economía del desarrollo. Desarrollo sugiere progreso y mejora: un bebé se convierte en un niño, aprende cómo comunicarse y después de un tiempo se convierte en un adulto socialmente sofisticado. En el siglo XIX, Gran Bretaña pasó de ser una sociedad agrícola a una vigorosa economía industrial. Ahora las naciones de África y Asia intentaban hacer lo mismo. Otro fundador de la economía del desarrollo fue el economista británico nacido en Polonia Paul Rosenstein-Rodan (1902-1985), quien durante la Segunda Guerra Mundial, lejos del frente y en una mansión elegante de una silenciosa plaza londinense, se reunió con un grupo de colegas para pensar en los prospectos económicos de aquellas nuevas naciones. Creían que el rápido desarrollo de África y Asia era esencial para la creación de un mundo mejor después de la guerra.

Todos los grandes pensadores económicos, como Adam Smith y David Ricardo, estaban fascinados por la forma en la que avanzaban las economías. Entonces, ¿por qué era necesario hablar específicamente de economía del desarrollo? ¿Acaso no toda la economía trata sobre el desarrollo? En cierto sentido, si. Sin embargo, Ghana y otros nuevos Estados independientes como India y Egipto nacieron en un mundo muy diferente al del Mánchester del siglo XIX, donde se instalaron las primeras líneas de ferrocarril de Gran Bretaña. En la década de 1950, Europa y Estados Unidos le llevaban una gran ventaja al resto del mundo. Habían descubierto cómo generar energía eléctrica barata y hacer todo, desde radios hasta terrones de azúcar, en largas cadenas de producción. Las naciones emergentes no tendrían que reinventarlo todo. «Un territorio que una vez fue dependiente (colonizado) debe intentar lograr lo que a otros países les llevó 300 años o más en una generación», dijo Nkrumah.

Rosenstein-Rodan y Lewis creían que las nuevas naciones estaban lejos de alcanzar su potencial económico. Las llamaron países subdesarrollados o en vías de desarrollo. Algo crucial fue que creyesen que existían políticas que podían hacer más ricos a los países. Los economistas del desarrollo y los líderes de los países en vías de desarrollo encontraban esencial la creación de industrias. Nkrumah dijo que sus ciudadanos solo serían felices cuando el humo de las fábricas evitara que vieran el otro lado del río Volta. Por lo tanto, la tarea consistía en convertir a países en vías de desarrollo como Ghana, sociedades compuestas principalmente de pequeñas granjas y aldeas dispersas, en naciones industriales que produjeran coches y productos

químicos en masa.

Hasta la década de 1940, la mayoría de los economistas consideraban que los mercados bastarían: la expectativa de ganancias alentaría a los empresarios a construir fábricas y redes telefónicas. Al contrario, los nuevos economistas del desarrollo creían que los mercados no funcionaban nada bien en los países pobres. Lewis mostró cómo las economías en vías de desarrollo necesitaban recolocar la abundante mano de obra que existía en el campo y ponerla en las fábricas, pero Rosenstein-Rodan aifirmó que esto no ocurriría de manera automática.

El problema es que para que una fábrica sea rentable, esta depende de que haya otras fábricas. Para hacer dinero, una conservera de sardinas necesita vender sus sardinas. ¿Quién las comprará? Las personas que se encuentran en el sector tradicional de la economía ganan muy poco y no tienen el dinero para comprar sardinas enlatadas. Los trabajadores de la fábrica gastarán algo de sus sueldos en ellas, pero no la totalidad porque también querrán comprar zapatos. Si al mismo tiempo abriera una fábrica de zapatos, entonces sus obreros comprarían algunas sardinas y los obreros de la fábrica de sardinas comprarían zapatos, creando cada una un mercado para los productos de la otra. Para que la industrialización tenga lugar, los obreros necesitan salir del campo y ubicarse en diferentes industrias simultáneamente. Las fábricas serían rentables en conjunto, no por sí mismas, así que si un comerciante que está considerando establecer una fábrica de sardinas, la falta de otras industrias en el país lo desalentaría. Los puertos, las plantas metalúrgicas y los astilleros dependen los unos de los otros y necesitan construirse en conjunto. Los países en vías de desarrollo pueden pasar de no tener nada a tenerlo todo, y Rosenstein-Rodan argumentó que solo el gobierno podía estimar el mejor momento para dar el salto de forma adecuada haciendo inversiones masivas en muchas áreas de la economía. Él lo llamó el gran impulso.

Ghana lo intentó. El gobierno construyó estaciones eléctricas, hospitales, escuelas y un puerto moderno. Aparecieron fábricas y plantas industriales. El proyecto más grande fue la construcción de una presa en el río Volta. Ochenta mil personas tuvieron que desplazarse para abrirle espacio y se creó el lago artificial más grande del mundo. Los países ricos le prestaron su «ayuda»: dinero para ayudar a pagar los proyectos. El gobierno tenía grandes esperanzas; pensaban que la riqueza estaba a la vuelta de la esquina.

Sin embargo, el gran impulso es una empresa de enorme dificultad, en especial para nuevos gobiernos con poca experiencia. En Ghana,

efectivamente, el gobierno proporcionó hospitales, teléfonos y agua limpia, pero también creó muchas empresas ineficientes. Un gran número de ellas fueron fracasos rotundos. Se construyeron plantas procesadoras de mangos a pesar de que había pocos mangos que procesar. Una fábrica inmensa podía elaborar más vidrio del que jamás pudiera usar todo el país. Las empresas no despegaron correctamente; al contrario, los motores no funcionaron y la economía se estrelló. El gran impulso se topó con problemas en otros países de África y también en América Latina y Asia. Uno de los motivos fue que la política y la economía se vincularon de una forma perjudicial para el desarrollo. Conforme el gobierno invertía dinero en las nuevas industrias, los empresarios hacían todo lo posible por asegurarse de que este siguiera fluyendo. Apoyaban al gobierno para que se mantuviera de su lado. Algunos dedicaban más esfuerzos a convencer a los funcionarios del Estado de que les dieran dinero y favores que a conseguir que sus fábricas fueran eficientes.

A pesar de esto, unos cuantos países tuvieron éxito. Corea del Sur fue uno de ellos. A finales de la Segunda Guerra Mundial, Corea estaba dividida en dos países, el norte comunista y el sur capitalista, y una guerra estalló entre ellos a comienzos de la década de 1950. Corea del Sur emergió de la lucha sumida en el caos. Millones de personas habían muerto y los supervivientes sufrían una profunda pobreza. Muchos de ellos habían perdido sus casas y tenían que buscar comida en los montes. En 1961, un general del ejército de nombre Park Chung-hee tomó el poder e inició el gran impulso de Corea del Sur, con el objetivo de convertir al país en una potencia industrial. Park organizó el impulso surcoreano a través de chaebols, grandes negocios con vínculos cercanos al gobierno. El gobierno dirigió los chaebols a determinadas industrias y les concedió préstamos baratos. Al principio estaban protegidos de la competencia externa, pero el gobierno insistía en que se tenían que volver competitivos y para, en algún momento, también exportar sus bienes.

La economía de Corea del Sur despegó. El país desarrolló sus industrias textiles antes de pasar al acero, los automóviles y la construcción de barcos. En la década de 1950, Corea del Norte tenía una economía más fuerte, pero el sur no tardó mucho en superarla, dejando también atrás también a muchas otras naciones en vías de desarrollo. Un par de décadas después de que Park tomara el poder, la economía era diez veces mayor. Dos de sus chaebols, las empresas Samsung y Hyundai, son famosas en Europa y Estados Unidos. En la actualidad, los surcoreanos gozan de niveles de vida que están a la par de los de las naciones ricas. Las personas llaman al logro de Park el «milagro del río Han». Lo excepcional de este caso es que el gobierno

pudo evitar que las nuevas industrias se volvieran a relajar. Cuando recompensaba a los comerciantes con préstamos baratos, se aseguraba de que las empresas tuvieran un buen desempeño, y Park incluso retiró préstamos a empresas que no lograron volverse lo suficientemente competitivas como para vender sus bienes en el extranjero. ALgunos otros países asiáticos (Singapur, Taiwán y Hong Kong) también despegaron después de la guerra. Gracias a sus sorprendentes logros, llegaron a ser conocidos como los Tigres Asiáticos.

Tristemente, en algunos países la participación del Estado en la economía se convirtió en algo mucho peor que un gran impulso fallido. El líder de Zaire (la actual República Democrática del Congo), Mobutu Sese Seko, robó millones de dólares del dinero público, se construyó una docena de palacios y viajó por el río Zaire en un inmenso yate amueblado con sofás de seda rosa en forma de ostra mientras su pueblo luchaba por sobrevivir y las carreteras se colapsaban. Algunos economistas se opusieron a la idea del gran impulso. En la década de 1980, les dijeron a los gobiernos de los países ricos y pobres que dejaran de interferir en sus economías. Así, se elaboraron nuevas políticas de libre mercado para el desarrollo de las naciones pobres, como la privatización: la liquidación de compañías estatales a comerciantes privados; pero también estas demostraron ser una decepción. Los economistas comenzaron a percatarse de que no había un solo botón universal que se pudiera apretar cuando los gobiernos quisieran iniciar el despegue económico.

23

LA ECONOMÍA DE TODO

Si usted fuera el propietario de una tienda, su mente haría cálculos constantemente mientras trabaja. ¿Hay suficientes huevos? ¿Deberíamos comprar otro refrigerador para los refrescos? ¿Valdría la pena contratar a un nuevo ayudante? Estaría todo el día sumando ventas y costes para intentar obtener tantas ganancias como pueda. Después de cerrar ese día, llegaría a casa, prepararía la cena y haría la limpieza. Quizá crea que en este punto la calculadora de su mente descansa. Sin duda la vida familiar (cocinar, limpiar y jugar con los niños) no tiene nada que ver con los negocios y la economía, ¿no? Otros científicos sociales estudian los aspectos no económicos de la vida, sus aspectos sociales. Los antropólogos observan las costumbres y culturas de los pueblos y los sociólogos el funcionamiento de la sociedad en los términos más amplios. Los antropólogos y los sociólogos piensan en cosas como el matrimonio y la familia, y en temas más oscuros como el crimen y el racismo. Los economistas son diferentes, podría dar por sentado que tratan temas estrictamente económicos relacionados con las industrias y las empresas, los precios y las ganancias.

En la década de 1950, Gary Becker (1930-2014) derribó la división entre lo «económico» y lo «social». Era un economista destacado en la Universidad de Chicago, cuyo departamento de Economía llegó a ser tan famoso que ahora se habla de la Escuela de Chicago dentro del pensamiento económico. La filosofía de Chicago defendía que los mercados y los precios son la base del funcionamiento de la sociedad. Becker llevó esta idea aún más lejos que la mayoría. En la tienda, los

tenderos trabajan, calculan costes y beneficios para obtener el mayor rédito. En casa están ocupados calculando también los costes y los beneficios, según Becker. Hacen que los niños apaguen la televisión y hagan sus deberes porque los niños que los hacen terminan ganando más cuando son adultos, y los adultos con dinero pueden cuidar mejor de sus padres cuando son ancianos. En realidad, Becker veía cálculos en todas partes. Uno de sus artículos llevaba por título «La manera económica de ver la vida» («The Economic Way of Looking at Life»). Becker pensaba que la Economía podía usarse para entender prácticamente cualquier área de la existencia.

Una tarde, Becker llegaba un poco tarde a una junta importante. Si dejaba su automóvil en el lugar designado para él, definitivamente se perdería el inicio de la junta. Era más rápido dejarlo mal aparcado en la calle. Notó que estaba sopesando los costes y los beneficios de diferentes maneras de actuar. Si dejaba su coche en la calle, llegaría a tiempo a la reunión pero se arriesgaría a que le pusieran una multa. Para él, el coste de estacionar ilegalmente era el tamaño de la multa ajustado por la probabilidad de que lo atraparan. Calculó que el coste era bajo en comparación con el beneficio de llegar a tiempo a la junta, y decidió dejar su coche en la calle. El hecho de quebrantar la ley se sustentaba en un cálculo económico.

Esta experiencia inspiró la teoría económica del crimen de Becker. Él rechazaba el argumento de que los criminales fueran diferentes de las personas que respetan la ley, rechazaba que cometieran crímenes por tener alguna enfermedad mental o porque otros los hayan tratado mal y que en cierto sentido fueran víctimas de las circunstancias. De acuerdo con él, los criminales no son diferentes del resto. No son necesariamente malos, no están enfermos ni son salvajes, sino que son personas con mentes lógicas y calculadoras. Becker no niega que las causas del crimen sean complejas. Su opinión es que los costes y los beneficios importan de igual manera que para el tendero, y para prevenir un crimen es necesario tenerlos en cuenta. Por ejemplo, la autoridad competente del aparcamiento puede ahorrar dinero con el sencillo hecho de elevar las multas en vez de gastar mucho con el fin de atrapar a personas enviando a oficiales de tráfico para que encuentren automóviles mal estacionados. Cuando un conductor calcula de manera lógica, una multa elevada con una probabilidad baja de que lo atrapen puede ser lo mismo que una multa baja con una probabilidad elevada de que lo atrapen. La mejor manera de eliminar el crimen es volverlo poco rentable. Para estacionar en lugares prohibidos se podrían poner multas más altas, y para los asaltos, una sentencia más larga.

Becker utilizó principios económicos convencionales para analizar toda clase de comportamientos humanos. Uno de estos principios era que las personas tienen un conjunto claro de preferencias que no cambian mucho: actualmente usted prefiere el rock al jazz y lo más probable es que la siguiente semana también sea así; otro es que las personas son racionales: calculan la forma de actuar que satisface mejor sus preferencias, hacen lo que es mejor para ellas teniendo en cuenta cuánto dinero tienen y cuánto cuestan las cosas, lo cual implica que hay intercambios en todas partes. El tendero compara el beneficio de abrir una nueva tienda con su coste, el ladrón de coches, el valor de un Mercedes robado con el riesgo de que lo metan en la cárcel por robarlo.

Cuando era estudiante, Becker utilizó los mismos principios económicos para observar el racismo. Sus colegas estaban conmocionados. ¿Seguro que el racismo solo tenía que ver con la actitud de las personas y las injusticias sociales? Este era un tema para los sociólogos. ¿En qué se relacionaba la economía con él? Becker estaba convencido de que la Economía podía explicar mucho.

En la década de 1950, la comunidad negra de los Estados Unidos sufría una discriminación severa en cuanto a empleos y salarios se refiere. Becker consideró la aversión de un empleador racista hacia los negros como una especie de elección. Si usted prefiere el rock al jazz, entonces en comparación con el rock siente aversión hacia el jazz y no pagaría tanto por un disco de jazz como por uno de rock. De la misma manera, los tenderos racistas no están dispuestos a pagarle a un negro lo mismo que a un blanco por hacer el mismo trabajo. Supongamos que un negro debe aceptar un salario de 50 dólares más bajo que el de una persona blanca para tener alguna oportunidad de trabajar con un tendero racista. Becker llamó a esos 50 dólares coeficiente de discriminación. Los tenderos racistas están dispuestos a pagar 50 dólares más a los trabajadores blancos. Por consiguiente, terminan pagando más por su personal en comparación con los empleadores no racistas, que contratan trabajadores exactamente igual de buenos por una fracción del coste. Se suele asumir que esta discriminación mantiene a los negros en la pobreza y a los blancos en la riqueza. Becker demostró que los racistas también pierden.

La comunidad judía también sufre discriminación laboral, pero representa una pequeña fracción de la población y, por tanto, sufre menos porque puede asegurar aceptar empleos solo de empleadores no racistas. En Estados Unidos, las personas negras son una fracción tan grande de la población que no todas podrán encontrar trabajo con jefes no racistas. Muchos no tendrán otra opción que trabajar con

aquellos que son racistas. La teoría de Becker mostró que, como promedio, los salarios de la población negra serán más bajos que los de la población judía incluso si los empleadores racistas odian a los judíos tanto como a los negros. Cuanto más grande sea el grupo discriminado, mayor número de sus miembros terminarán trabajando por sueldos bajos para jefes racistas que pagan mejor al grupo racial favorecido. Esta es la razón por la que, según Becker, el sistema del apartheid en Su-dáfrica, en el que los individuos negros oprimidos conformaban la mayoría de la población, era económicamente ineficiente además de inmoral.

Una casa es una pequeña fábrica en la que elementos como la harina, los vegetales y las habilidades para cocinar se usan para generar un producto; por ejemplo, una comida familiar en torno a la mesa. Para los economistas, la harina y los vegetales son escasos: aun cuando se puedan encontrar fácilmente en las tiendas, hay una cantidad limitada de ellos que supone que existe un límite de cuántos puede tener cada uno de nosotros. Un elemento crucial para la construcción de una casa es el tiempo, que también es escaso. Algunos productos hogareños necesitan mucho tiempo. Becker los llamó consumidores de tiempo. Quedarse en casa y ver las películas de Star Wars consume mucho tiempo porque duran muchas horas. El principal coste de hacerlo no es cuánto pagó por la electricidad o por las palomitas que comió; son las otras cosas que pudo haber hecho en ese tiempo (quizá visitar a un amigo). A esto se le llama el coste de oportunidad. Para alguien que tiene un salario elevado, el coste de oportunidad de ver las películas de Star Wars es elevado porque al pasar el día viéndolas en vez de trabajar, renuncia a mucho dinero.

Becker aplicó la idea del consumo de tiempo a la decisión de tener un hijo. Dijo que un hijo es similar a un bien que alguien compra. Cuando adquiere un coche paga un coste y recibe un flujo de beneficios con el tiempo; con un hijo ocurre lo mismo (la primera vez que hizo esta comparación en una conferencia el público se rio de él). Los niños son bienes que consumen mucho tiempo porque se necesitan muchas horas para cuidarlos. Así, el coste de tener un hijo, al igual que el de ver películas toda la tarde, es el ingreso salarial al que uno renuncia cuando se queda en casa para cuidarlo. El coste de un hijo supone aún más cuando se gana un salario elevado. Frecuentemente, las ganancias a las que se renunciaba eran las de las mujeres cuando dejaban de trabajar para cuidar a sus hijos. Durante el siglo XX, según más mujeres empezaron a trabajar, el coste de tener hijos incrementó. Esto supuso que las mujeres empezasen a tener menos hijos.

En el siglo XIX, el economista Alfred Marshall describió la Economía

«no como un corpus de verdades reales, sino como un mecanismo para llegar a ellas». Esta opinión considera a la Economía un método de análisis, la aplicación de unos principios de racionalidad y elección a cualquier situación que se elija. Para Becker, la Economía también era una «herramienta» y no una «cosa». No tenía que tratar del sistema económico: personas y empresas que consumen y producen bienes; podía tratarse de prácticamente cualquier área de la vida, incluyendo el crimen y la crianza de hijos, que siempre se han considerado temas fuera del alcance de los economistas. Siguiendo los pasos de Becker, los economistas han analizado el sistema legal, el terrorismo, ¡incluso la higiene dental y la lucha sumo japonesa! Muchos piensan que este es un desarrollo muy positivo. El punto fuerte del método económico es su versatilidad y el hecho de que pueda utilizarse en cualquier sitio. Es una potente manera de explicar toda clase de comportamientos humanos.

Otros piensan que la Economía se está ampliando demasiado. Al dedicar toda su energía a aprender cómo usar su método, los economistas descuidan el estudio de la economía misma, de cómo funciona día a día y cómo se ha desarrollado con el tiempo (si estudia Economía en la universidad pasará mucho tiempo aprendiendo a aplicar los principios de racionalidad y elección, en vez de estudiar, por ejemplo, cómo los sistemas económicos estadounidense y japonés funcionan en realidad). Además, está la cuestión de lo poderoso que es en realidad el método económico. Cuando hablamos del economista Thorstein Veblen, en el capítulo 17, vimos que rechazaba las teorías económicas comunes sobre la racionalidad y la elección. Economistas poco convencionales como él afirman que la economía necesita incorporar modelos de comportamiento humano más complejos, que vayan más allá de los cálculos de costes y beneficios. Al día de hoy, muchos economistas creen que los tenderos que administran su inventario en realidad están lejos de ser racionales, por no hablar de alguien que cocina en casa (véase el capítulo 36).

No obstante, muchas de las ideas de Becker han tenido tal influencia que es fácil olvidar lo controvertidas que fueron en su momento. En la actualidad se habla constantemente del capital humano, esto es, la idea de que las personas contribuyen a la producción del mismo modo que las máquinas, y que por lo tanto pueden mejorar su capital humano y sus perspectivas laborales obteniendo títulos y diplomas. El público se indignó cuando Becker lo planteó. Hoy en día la idea de que los estudiantes van a la universidad para desarrollar habilidades con el fin de acceder a trabajos bien remunerados después de graduarse apenas se cuestiona.

CRECIENDO

Cuando usted era un niño quizá sus padres eran de esos que en cada cumpleaños hacían una marca en la pared para ver cuánto había crecido. Usted se sentía orgulloso de que la marca fuera ascendiendo: a medida que crecía y se hacía más alto, podía hacer más cosas que cuando era pequeño. Si tenía un hermano o hermana menor, entonces sus marcas habrían empezado mucho más abajo que las suyas, pero gradualmente lo irían alcanzando. Los economistas conciben las economías de la misma manera.

Las economías son como seres humanos en crecimiento: algunas, con frecuencia las «jóvenes», crecen rápido y alcanzan a las viejas. Asimismo, como los niños, cuando una economía crece puede hacer más cosas: hay más bienes para que las personas los consuman y más recursos disponibles para construir escuelas y luchar contra las enfermedades. En cierta forma, cómo y por qué crecen las economías son las preguntas centrales del estudio económico. Cuando una economía crece se vuelve mejor proporcionándole a las personas lo que necesitan. Así que, incluso si no usaron el término moderno crecimiento económico, muchos de los pensadores de los que hemos hablado hasta el momento estaban preocupados por él. Querían saber cómo es que las sociedades se hacen más ricas y más sofisticadas con el tiempo, lo cual en buena medida es equivalente a cómo las economías se hacen más grandes, a cómo crecen.

Después de la Segunda Guerra Mundial, los economistas comenzaron a reflexionar sobre el crecimiento económico desde una nueva

perspectiva. En la década de 1930, durante la Gran Depresión, las economías habían hecho lo opuesto a crecer, sino que se encogieron: los países producían menos, las empresas quebraron y millones de personas perdieron sus trabajos. Si la Gran Depresión fue una crisis, la normalidad económica era algo más: la situación en la que un país utiliza todos sus recursos para hacer bienes, de tal modo que haya poco desempleo y pocas fábricas ineficientes. Con el tiempo, la economía crece; su capacidad de producción aumenta y la sociedad se enriquece. Esto es lo que suele ocurrir en los períodos entre crisis. Hasta la Primera Guerra Mundial, muchos de los países destacados del mundo crecieron de manera estable sin una gran agitación económica; después de la Segunda Guerra Mundial surgió un nuevo período de crecimiento.

El economista estadounidense Robert Solow (n.1924) es actualmente uno de los pocos economistas que vivieron el crecimiento económico posterior a la guerra, así como la Gran Depresión que lo precedió. Al final de la guerra, prescindieron de sus servicios en el ejército y decidió reanudar su educación interrumpida en la Universidad de Harvard, donde estudiaba sociología y antropología. Inesperadamente —su esposa le sugirió que quizá el tema le resultaría interesante— se interesó por la Economía. Fue un buen consejo. Solow usó las matemáticas y la estadística para modernizar a las viejas preguntas económicas. ¿Cuáles son las fuerzas que provocan que las economías crezcan de tal manera que los niveles de vida de la población mejoren? ¿Por qué algunos países crecen más rápido que otros?

Solow —y al mismo tiempo que él, un economista australiano llamado Trevor Swan (1918-1989), quien ahora está bastante olvidado— ideó una teoría para explicar cómo crecen las economías durante tiempos normales en las que emplean todos los recursos disponibles para producir bienes. Ellos nos piden que imaginemos un mundo simplificado en el que los bienes se producen usando capital (máquinas y fábricas) y mano de obra. Una sociedad puede producir bienes usando diferentes combinaciones de capital y mano de obra: puede excavar un túnel para un tren usando unas cuantas excavadoras mecánicas y cientos de personas con palas, o usando muchas excavadoras y solo unas cuantas personas que las manejen. Los países ricos son aquellos que tienen mucho capital en comparación con la población, lo que significa que pueden producir muchos productos por cada persona. La producción per cápita es la medida más adecuada por indicar lo rica que es una sociedad. Una sociedad con diez personas, que produce bienes que valen 100 dólares, es dos veces más rica que una sociedad de veinte que produce la misma cantidad. La sociedad de diez puede proporcionar de promedio el doble de bienes a

cada una de las personas que la componen y estas tienen un nivel de vida más elevado que la sociedad de 20. La teoría de Solow pretendía explicar el crecimiento utilizando la medida crucial de ingreso per cápita.

Si invierte un poco más en capital —en otro horno de pan, por ejemplo— contribuye a la producción económica porque se hace más pan. En la teoría de Solow, conforme se añade más capital pero se mantiene el mismo número de trabajadores, el producto extra que obtiene de ellos se vuelve cada vez más pequeño. Este efecto se denomina rendimientos decrecientes del capital. Imaginemos un país que solo tiene unos cuantos hornos de pan. Invertir en uno más añade muchos panaderos a la producción. Conforme se instalan más hornos, no obstante, se vuelve más complicado encontrar personas que los utilicen, por lo que el horno número cien incrementa en una cantidad mucho menor a la producción de lo que el décimo hizo.

El rendimiento decreciente del capital implica que conforme una economía incrementa más sus existencias de capital y su producción, su tasa de crecimiento disminuye. Con el tiempo, todas las ganancias extra del capital se agotan. Si el capital fuera lo único que creara crecimiento económico, la economía terminaría en una posición en la que no habría incremento en los ingresos per cápita. De hecho, existe algo que genera crecimiento en el ingreso per cápita a la larga: las mejoras tecnológicas. En términos económicos, la tecnología es la fórmula que convierte inputs, como la tela, el hilo y el metal, en productos, como un par de pantalones. La fórmula es el conocimiento: cómo cortar tela, cómo unir las partes mediante la costura, *etc.* El conocimiento avanza cuando alguien inventa una técnica de costura más eficiente. Los pantalones se pueden hacer, entonces, con mayor facilidad. La economía se vuelve más «productiva». El progreso tecnológico permite que se produzca más con el capital y la mano de obra que posee un país. También crea bienes completamente nuevos. Las sociedades progresan conforme pasan de las tablas de arcilla al pergamino, del pergamino al papel y del papel a las tabletas digitales. Esta mayor productividad nace del avance tecnológico; dice Solow que es el verdadero motor del crecimiento.

Su teoría es optimista. Afirma que los niveles de vida en los países pobres tienden a alcanzar los de los ricos del mismo modo que la estatura de un niño termina por acercarse a la de su hermano mayor. Un país pobre que dispone de poco capital crece a mayor velocidad que uno rico, el cual si dispone de mucho capital y ya ha agotado la mayoría de sus ganancias. Como el país pobre crece más rápido, sus niveles de vida alcanzan a los del país rico. Ambos países se acercan a

una posición en que la única fuente de crecimiento viene de los avances tecnológicos; cuanto más alejado de esa posición esté un país, más rápido se acerca al punto final.

Después de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos era la nación con la economía más avanzada del mundo. Europa la alcanzó, tal como Solow predijo. Los países europeos emplearon nuevas tecnologías, como los transmisores y los ordenadores, y construyeron grandes fábricas automatizadas como las de Estados Unidos. Al final de la guerra, el ingreso per cápita era menos de la mitad que el de Estados Unidos; pero a mediados de la década de 1970, era casi de tres cuartas partes. Fuera de Europa, Japón obtuvo inmensas ganancias.

El progreso estable duró décadas y no tuvo lugar otra Gran Depresión. Los economistas denominaron a esos años la «Edad de oro» del crecimiento y los niveles de vida. A principios de la década de 1950, solo el 20% de las familias francesas tenía automóviles, pero a inicios de la década de 1970, el 60% los tenía. Los frigoríficos y las televisiones, que eran poco comunes en Francia justo antes de la guerra, pronto se convirtieron en el pan de cada día. Asimismo, mientras los individuos consumían más, trabajaban menos. Incluso Gran Bretaña —que ya no era el líder económico, pues sus vecinos europeos lo habían superado— vio las ganancias. Los días libres y las visitas al cine eran comunes. Una exitosa película británica de 1963 fue Siete días de amor (Summer Holiday), en la que un grupo de mecánicos toma prestado un autobús durante su hora de almuerzo y conduce hacia el sur hasta llegar a una playa en Grecia. Eran años en los que los mecánicos y los conductores de autobuses, ya no solo las personas ricas, esperaban tener vacaciones de verano bajo el sol. En 1957, el primer ministro británico Harold Macmillan capturó el ambiente: «Nunca había sido tan fácil para la mayoría de nosotros. Si se viaja por el país […] se puede ver un estado de prosperidad que nunca había visto en mi vida, por no hablar de en la historia de este país».

Sin embargo, solo fue una Edad de oro para algunos. Mientras que en Europa todo iba bien, la mayor parte del mundo permaneció en la pobreza. Algunos países, como Corea del Sur, comenzaron a ponerse al día como había predicho la teoría de Solow, pero la mayor parte de Asia y África se quedó atrás. Antes de Solow, los economistas consideraban que los países pobres se enriquecen cuando construyen muchas fábricas, caminos y puertos. En un capítulo previo tratamos cómo las naciones en vías de desarrollo intentaron llevarlo a cabo. Solow mostró que, en el mejor de los casos, invertir en más capital —

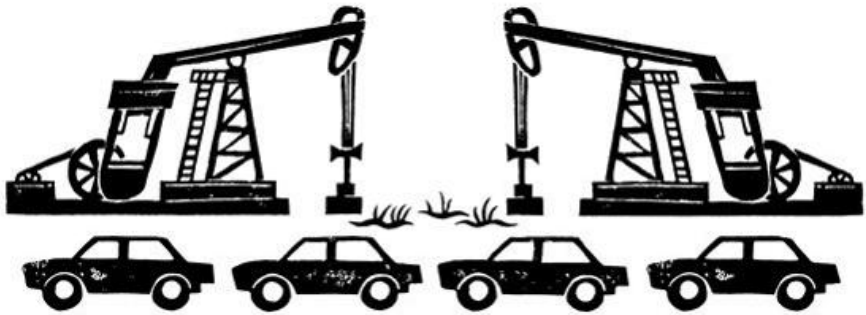
fábricas y máquinas— únicamente impulsaría el crecimiento de manera temporal. Para que una economía creciera a la larga necesitaba mejor tecnología, pero la teoría de Solow no explicaba de dónde obtenerla. Mostraba la tecnología como algo exógeno : algo que viene de fuera de la economía y que no es controlable, similar a la luz solar que hace que crezca el jardín. Asumía que la tecnología está disponible para todas las economías por igual, sin importar si es la de Malawi o Suiza. Si Malawi usa nueva tecnología se asemeja más a Suiza. En realidad, existen todo tipo de barreras para que un país pobre adopte los últimos avances tecnológicos. Dicho país puede carecer de las habilidades necesarias para usarlos adecuadamente, o puede que no sean rentables en sus negocios.

Es más, la tecnología no es exógena: la crean inventores e ingenieros de una sociedad. En la década de 1990, el economista estadounidense Paul Romer (n.1955) inició una nueva oleada de teoría del crecimiento que trataba la tecnología como algo «endógeno» que se produce dentro del propio sistema económico. El punto de vista de Romer es que el progreso tecnológico no es como la luz solar. Las personas inventan mejores motores para automóviles porque pueden ganar dinero vendiéndolos. La tecnología es especial porque, una vez que se descubre, se puede usar una y otra vez. Cuando una empresa aeronáutica invierte en investigar sobre el punto de fusión de un metal, usa el conocimiento para producir alas de avión más ligeras, las mismas que luego puede vender, generando beneficios. El mismo conocimiento lo puede usar después un fabricante de electrodomésticos para hacer un mejor horno. El fabricante de electrodomésticos no necesita gastar dinero en realizar la investigación de nuevo. Esto hace que el conocimiento sea muy diferente a la mayoría de lo que se vende y compra. Los economistas lo llaman un bien no rival. Comparémoslo con un taladro: si usted está usando el taladro yo no puedo usarlo, además los taladros se desgastan y con el tiempo es necesario reemplazarlos. Sin embargo, una vez que se descubre el punto de fusión del metal, este conocimiento se tiene para siempre y se le añaden nuevos descubrimientos, lo que incrementa nuestro bagaje de conocimiento de forma ilimitada.

Dado que la tecnología es no rival y puede seguir creciendo, conduce a una riqueza todavía mayor. A pesar de ello, existe un obstáculo. Como algunos de los beneficios de una nueva idea los perciben personas que no son el inventor original, suele haber poca investigación y desarrollo en comparación con lo que sería óptimo para la economía como un todo (este es un ejemplo de un fallo de mercado, una idea que vimos cuando hablamos del profesor Pigou en

el capítulo 14). La teoría de Romer sobre la tecnología y el crecimiento implica que los gobiernos pueden desempeñar un papel importante costeando la investigación y colaborando con el desarrollo que generan la creación de un mayor número de ideas nuevas, en comparación con las que tendrían lugar en los mercados privados.

Mientras que en la teoría de Solow el crecimiento tiende a desacelerarse, en la de Romer se mantiene cuando nuevas ideas se esparcen por la economía. Esto significa que los grandes sistemas económicos —los que son ideales para generar nuevas ideas— pueden seguir creciendo sin desacelerarse. Los más pequeños no los alcanzarán de manera automática. Desafortunadamente, este ha sido el destino de muchos de los países más pobres del mundo. Al final significa que no disponen de suficientes recursos como para alimentar, educar y dar vivienda a sus habitantes. Por este motivo el crecimiento es tan vital y por eso mismo el economista estadounidense Robert Lucas declaró que una vez que se empieza a pensar en él, «es difícil pensar en otra cosa».



LA DULCE ARMONÍA

Cuando empiezan las clases, los estudiantes de matemáticas se presentan al aula 15 para pasar una hora haciendo fracciones, y los que estudian geografía van al aula 12. Cuando terminan la clase, los estudiantes entran al aula 12 para historia y otros se dirigen a la 3 para inglés. Esto continúa así todos los días. ¿Cómo saben los estudiantes adónde ir? Lo saben porque alguien se sentó y elaboró un horario, obviamente; si no funciona, es un caos: los maestros intentan dar clases de francés a estudiantes que esperan aprender física y los estudiantes de diferentes clases terminan empujándose en busca de asientos en la misma aula. Sin embargo, cuando funciona, un día de clases es un día armonioso.

Los horarios coordinan a personas con objetivos diferentes; en este caso, estudiantes que abordan materias distintas. Quien elabora el horario debe entender los objetivos para emparejar el número de aulas con los maestros disponibles. La economía es un problema gigante de coordinación. En este momento, usted quiere un nuevo par de audífonos, su amigo quiere un videojuego y yo una taza de café. Hay personas por todas partes que quieren todo tipo de cosas extrañas las cuales probablemente nosotros no queramos, como chicle con sabor a albóndigas (sí, existe). Si usted y su amigo van a la calle principal, habrá tiendas que venden audífonos y videojuegos, y si dejo de escribir y salgo, definitivamente encontraré a alguien que esté dispuesto a venderme café. Incluso las personas que tienen obsesiones extrañas con el chicle pueden encontrar lo que desean en el lugar adecuado.

El equivalente económico de los estudiantes que se dirigen al aula correcta son las empresas que proveen la cantidad adecuada de los muchos bienes diferentes que las personas desean: fabricantes de audífonos que hacen un total de un millón de pares cuando los consumidores quieren comprar un millón, y lo mismo para los proveedores de café y videojuegos. Entonces ¿quién establece el programa para la economía? ¿Quién les dice a los fabricantes de audífonos que hagan un millón? En las economías capitalistas nadie lo hace. Estamos tan acostumbrados a esto que, en realidad, apenas pensamos en ello. Por lo general solo percibimos la coordinación económica cuando las cosas salen mal, como cuando cuando una empresa que hace piezas para ordenadores quiebra y descubrimos que ya no hay existencias de las piezas que necesitábamos para nuestro ordenador portátil. No obstante, está ocurriendo delante de nuestras narices todas las semanas: que la economía funcione bien sin que nadie le establezca un programa. ¿Cómo es posible que no sea un caos constante?

En la década de 1950, un grupo de economistas liderados por el estadounidense Kenneth Arrow (1921-2017) y el francés Gérard Debreu (1921-2004) intentaron responder a esta pregunta. La teoría básica de los mercados, perfeccionado por Alfred Marshall en el siglo XIX, observaba la oferta y la demanda en un único mercado. La demanda y la oferta de audífonos depende de su precio, igual que para el petróleo, el precio del petróleo. Cuando la demanda de petróleo es mayor que la oferta, su precio se eleva, lo que alienta a los consumidores a demandar menos y a las empresas a proveer más. Con el tiempo, la oferta y la demanda se vuelven a equilibrar. En equilibrio, el precio es aquel en el que los productores de petróleo ofertan la cantidad exacta que los compradores demandan. Si la oferta y la demanda son dos extremos de un balancín, entonces el equilibrio se da cuando este está perfectamente balanceado e inmóvil.

El problema es que el precio del petróleo no solo afecta a su mercado. Arrow señaló los diversos efectos del bajo precio del petróleo que resultaron del descubrimiento de nuevos pozos petrolíferos en Texas y en el golfo Pérsico en la década de 1930. Se comenzaron a calentar los hogares con petróleo en vez de carbón, y el empleo en las minas de carbón disminuyó. Las refinerías petrolíferas crecieron, aumentando la demanda de acero. El petróleo barato favoreció la compra de más automóviles, lo que provocó un declive en la de los ferrocarriles. Por consiguiente, los movimientos en un mercado crearon ondas en muchos otros. La teoría de la demanda y la oferta es una teoría del equilibrio parcial , porque ignoraba este tipo de ondas.

Capturarlas es difícil. En la teoría del equilibrio parcial, pensamos en los movimientos ascendentes y descendentes del mercado petrolero como si solo dependieran del precio del mismo. ¿Cómo se pueden tomar en cuenta las interacciones entre diferentes mercados? Imaginemos que el ascenso y descenso del mercado petrolero está conectado con el del mercado automovilístico. Cada variación está conectada con docenas, quizá cientos, de otros movimientos de mercado.

El «equilibrio general» es el análisis de los movimientos conectados de los ascensos y descensos. Lo inició el economista francés Léon Walras (1834-1910) en el siglo XIX. El equilibrio de un único mercado puede expresarse como una ecuación simple: oferta = demanda. En la teoría de Walras, la oferta y la demanda de petróleo dependen de cada precio en la economía, como ocurre con la oferta y la demanda de audífonos, café y de todo lo demás. Si hay un millón de bienes, terminamos con un millón de ecuaciones y cada una depende de un millón de precios. Cuando la oferta es igual a la demanda en cada mercado, entonces no hay ascensos ni descensos. En los términos matemáticos de Walras, esto ocurre cuando todas las ecuaciones se resuelven al mismo tiempo. Walras no logró llegar a la solución de su problema matemático pero Arrow y Debreu sí lo hicieron.

En la década de 1940, cuando Arrow y Debreu estaban aprendiendo Economía, la materia todavía no era muy matemática. Si abrimos un libro de Economía de aquella época, podremos ver que la mayor parte del libro está escrito con palabras. Arrow y Debreu eran matemáticos que se habían mudado al campo de estudio de la Economía. En la década de 1950, trabajaban en un instituto de investigación en la Universidad de Chicago, la Comisión Cowles, que se convirtió en un centro importante de la economía matemática. En sus textos combinaba numerosos símbolos matemáticos con palabras (de hecho, tal y como hacen los economistas actuales). Cuando Arrow recibió un premio por su trabajo en la década de 1950, uno de sus colegas sugirió que iniciara su discurso de agradecimiento diciendo: «No me alcanzan los símbolos».

Arrow y Debreu empezaron con supuestos sobre el comportamiento de los individuos y después, mediante un razonamiento matemático estricto, veían cuáles eran sus implicaciones para la Economía. Algunos de los supuestos se relacionan con que las personas sean racionales o que sean consistentes en sus elecciones. Por ejemplo, si prefiere los plátanos a las peras y prefiere las peras a los melocotones, entonces debe preferir los plátanos a los melocotones. Descubrieron que cuando las preferencias son racionales es posible que todos los

mercados de una economía estén en reposo. En el lenguaje técnico económico, existe un equilibrio general. Este descubrimiento fue importante porque si el equilibrio fuera imposible, entonces no habría un conjunto de precios con los que las empresas de la economía satisficieran las demandas de todo el público. En términos matemáticos, la economía sería «inconsistente». La colección de ascensos y descensos interconectados nunca estaría en reposo. Se estrellarían en el suelo, se golpearían entre sí y se enredarían. El resultado sería caótico.

No obstante, la cuestión de si los mercados funcionan no solo tiene que ver con que sean «consistentes». Imaginemos que sabemos que la economía está en equilibrio. Además de describir la situación, los economistas se preguntan si sirve bien a las necesidades de la sociedad como un todo. Supongamos que después de una mañana de compras en el mercado local, regresamos a casa con una bolsa llena de frutas. ¿Es bueno que yo tenga esta cantidad de peras y usted tal cantidad de plátanos? A comienzos del siglo XX, al economista italiano Vilfredo Pareto (1848-1923) se le ocurrió un método para juzgarlo. Un resultado económico es indeseable o «ineficiente» si es posible mejorar la situación de al menos una persona más sin perjudicar a otra. Supongamos que tengo cuatro peras y usted cuatro plátanos. Le gustan las peras y los plátanos por igual, pero a mí me gustan los plátanos el doble que las peras. Si cambiamos sus plátanos por mis peras, entonces yo estaría dos veces mejor y usted estaría tan bien como antes. Esto se conoce como la mejora de Pareto. Si no hiciéramos el intercambio, los recursos de la economía no se encontrarían en su punto óptimo de uso: los plátanos se podrían usar para incrementar mi felicidad, pero si esto no ocurre, en cierto sentido, se desperdician. Un resultado económico tiene eficiencia de Pareto cuando se han llevado a cabo todos los intercambios. Desde esa posición es imposible hacer que un individuo esté mejor sin provocar que otro esté peor. La idea es que la economía no debería tener recursos «desperdiciados», como pasaría con los plátanos si se los quedase usted.

Arrow y Debreu demostraron que si hay un equilibrio general en la economía, este debe tener eficiencia de Pareto. Este es un resultado preciado en la economía. Los economistas le dan un nombre especial: Primer teorema fundamental de la economía del bienestar. Significa que cuando una economía está en equilibrio no hay recursos desperdiciados como los mencionados plátanos. Con los precios que generaron el equilibrio, podría vender mis peras y usar ese dinero para comparar plátanos, y así usted podría vender sus plátanos y comprar algo más. De hecho, millones de personas hacen lo mismo con todo tipo de bienes. Una vez que se hacen los intercambios nadie

puede ganar nada más porque ya no hay recursos desperdiciados. Arrow y Debreu mostraron que, incluso si nadie la dirige, una economía de mercados es como una escuela bien organizada que conduce a la armonía: los deseos de las personas se equilibran y nada se desperdicia.

Sin embargo, hay que tener cuidado con dejarse llevar por esta idea. En primer lugar, la eficiencia de Pareto es una noción mínima de lo que es conveniente para la sociedad porque lo único que hace es eliminar los casos en los que se desperdician recursos. Aunque existen muchos resultados con eficiencia de Pareto. Uno de ellos sería aquel en el que una persona rica es propietaria de todo y nadie más tiene nada. Una transferencia de bienes del rico al resto haría que los demás estuvieran mejor, pero reduciría el bienestar del rico. No causaría una mejora de Pareto aun si pensamos que es mucho más deseable. Los resultados de los mercados, aunque sean eficientes, pueden ser muy injustos.

En segundo lugar, los supuestos en los que se fundamenta la teoría de Arrow y Debreu distan mucho del funcionamiento real de los mercados. Dependen de que los mercados sean tan competitivos que ningún comprador o vendedor pueda afectar por su cuenta en el precio. En la práctica, existen empresas poderosas que pueden influir en el precio de mercado, a menudo como resultado de las «economías de escala». Un fabricante de aviones, por ejemplo, debe invertir en equipo costoso antes de poder producir una sola aeronave. Conforme más produce, los elevados costes iniciales se esparcen en el número cada vez mayor de las aeronaves que vende. Una empresa de este tipo con frecuencia se expandirá hasta que ocupe una gran porción del mercado; en ese punto, el mercado ya no sería perfectamente competitivo y el Primer teorema de la economía del bienestar no se sostendría. Tampoco lo hace cuando el consumo o la producción de un individuo afecta al otro, pero no a través de los precios, por ejemplo la contaminación que produce una planta eléctrica reduce las cosechas de las granjas cercanas.

Arrow y Debreu le dan un novedoso enfoque a una vieja pregunta económica: por qué el hecho de que millones de personas estén ocupadas en sus asuntos conduce a que haya armonía. Adam Smith describió esto como la mano invisible y algunos economistas consideran que el Primer teorema de la economía del bienestar es prueba de la idea de Smith. Sin embargo, ya que los supuestos necesarios para probar el teorema están lejos de ser fieles a la realidad, también se puede pensar que el mensaje de este teorema es que, en la práctica, resulta poco probable que los mercados sean

eficientes. Por lo tanto, tal vez el gobierno tenga que intervenir para impulsar a la economía hacia la eficiencia. En ocasiones, los gobiernos intentan desintegrar monopolios para hacer más competitivos los mercados, por ejemplo, o establecer impuestos sobre la contaminación para hacer que la economía refleje mejor el deseo que tiene la sociedad de aire limpio. Más allá de las matemáticas avanzadas, no obstante, la teoría del equilibrio general tiene un mensaje básico e importante: puede ser peligroso analizar un mercado en aislamiento. Los cambios en un mercado ocasionan cambios en otros; hablando en términos económicos, todo está interconectado.

26

UN MUNDO DIVIDIDO

En noviembre de 1956, ochenta y dos hombres salieron de México en un viejo bote preparado para llevar a veinte personas, cargados con comida, rifles y armamento antitanques. Los pasajeros se marearon terriblemente, el bote tenía fugas y un hombre cayó por la borda; pero siete días después, el grupo llegó a Cuba. A bordo iban dos jóvenes que estarían entre los revolucionarios más famosos del siglo XX: Fidel Castro, el líder del grupo, había intentado derrocar antes al gobierno de Cuba y el doctor del barco, un argentino llamado Ernesto Che Guevara que había pasado sus años de estudiante viajando por América Latina en motocicleta, enfurecido por observar la pobreza y sufrimiento.

Guevara y Castro odiaban al gobierno cubano. Decían que no le importaban en lo más mínimo los pobres de las aldeas cuyos hijos andaban descalzos y no tenían educación. Le importaban más las empresas estadounidenses que generaban dinero en Cuba, y los ricos que se divertían en los casinos de La Habana. Guevara y Castro querían deshacerse de él para siempre y por eso habían emprendido este peligroso viaje. Su bote desembarcó en una espesa ciénaga donde el ejército cubano mató a muchos de sus hombres. Guevara, Castro y unos pocos más lograron escapar a las montañas. Desde ahí comenzaron su guerra contra el gobierno.

Guevara y Castro consideraban que la pobreza de Cuba —y otros países de América Latina— estaba ocasionada por la codicia de los países ricos, en especial de Estados Unidos. Decían que esos países

«explotaban» a los pobres. Karl Marx afirmó que los capitalistas explotaban a los obreros al hacerlos trabajar turnos extensos y agotadores, y además quedándose con la mayor parte de lo que producían como ganancia. La palabra explotación en sí misma sugiere acciones malas e injustas, pero ¿cómo se le podía aplicar esa teoría a países enteros? ¿Cómo podía toda una nación como Estados Unidos —compuesta por millones de trabajadores y empresas— explotar a una pobre como Cuba?

El economista André Gunder Frank (1929-2005) ideó una teoría que mostraba cómo ocurría esto. Frank nació en Alemania pero en la década de 1960 convirtió América Latina en su hogar. Antes de dirigirse al sur, obtuvo su doctorado en el famoso centro de la economía del libre mercado, la Universidad de Chicago. Para los maestros de Frank, las ideas de Marx eran peligrosas y erróneas; quizá fuese mejor ni siquiera abrir sus libros. La idea de la explotación, ya fuera entre jefes y obreros o entre diferentes países, no tenía sentido alguno (cuando los trabajadores aceptan un empleo, también aceptan libremente el sueldo que se les ofrece, sin que nadie explote a nadie). Sin embargo, Frank rechazó las lecciones de sus maestros. Como Guevara, afirmó que obtuvo su verdadera educación en el camino, recorriendo miles de kilómetros de Estados Unidos a dedo. Luego se trasladó de un país latinoamericano a otro, donde utilizó sus teorías para aconsejar a los nuevos líderes radicales que estaban tomando el poder.

La economía convencional afirmaba que el comercio con países ricos ayudaba a los países pobres a enriquecerse. Frank opinaba lo contrario: en realidad, el comercio los perjudicaba. El problema, según Frank, es que las ganancias de las exportaciones de países pobres —bienes como plátanos y café— no se destinan para el verdadero desarrollo económico, como para escuelas e industrias. Grandes compañías extranjeras dominan las economías de los países pobres. En Cuba, por ejemplo, estas compañías eran dueñas de tres cuartas partes de la tierra cultivable. Estas compañías extranjeras administraban las plantaciones y las minas y eran ellas las que se quedaban con las ganancias. Algunos locales, en efecto, se enriquecían como los poderosos terratenientes, y aquellos pocos afortunados que trabajaban con estas compañías gastaban su dinero en automóviles importados y en lujosa ropa extranjera.

Frank veía a las empresas extranjeras como versiones modernas de los exploradores europeos de los siglos XV y XVI que descubrieron América del Sur y luego la saquearon para llevarse tesoros y oro de vuelta a Europa. Uno de los conquistadores modernos era la United

Fruit Company de Estados Unidos, que a principios del siglo XX tenía un imperio comercial en toda América Latina. La compañía estableció pueblos enteros junto a las plantaciones bananeras, acompañados de ferrocarriles para transportar la fruta. Incluso tenía su propia fuerza policial. Los periódicos de América Latina se referían a la United Fruit Company como «el pulpo» por su reputación de explotar a sus trabajadores y controlar a los funcionarios del gobierno; en ocasiones, a países enteros. Cuando sus trabajadores en Colombia convocaron una huelga en 1928, las tropas les dispararon. Los tentáculos de esta compañía llegaban a todas partes, succionando las riquezas del continente y asfixiando a sus habitantes.

Frank opinaba que con el tiempo las diferencias entre los países ricos y los pobres crecían, no disminuían. El capitalismo mundial se divide en dos: en el centro del sistema hay un «núcleo» de países ricos en Europa y América del Norte; en el borde del sistema —en su «periferia»— están los países pobres de América Latina, Asia y África. El núcleo gana a expensas de la periferia, y el destino de los países pobres —empobrecerse más— «depende», por lo tanto, de los esfuerzos de los ricos para enriquecerse. Por esta razón, la idea de Frank llegó a conocerse como la teoría de la dependencia. En vez del desarrollo y el progreso que pregona la economía convencional, Frank creía que el capitalismo mundial conducía a lo opuesto. Resumió su teoría en el título de una de sus obras: El desarrollo del subdesarrollo (Development of Underdevelopment).

Un economista argentino, Raúl Prebisch (1901-1986), tenía otra teoría sobre los obstáculos que los países pobres afrontan en el comercio, sobre cómo los ricos acaban dominando a los pobres. Prebisch se convirtió en el director del Banco Central de Argentina y posteriormente en un funcionario importante de las Naciones Unidas. No era tan radical como Frank, pero sus ideas también se oponían a la economía convencional. Estaban relacionadas con los precios a los que los países pobres pueden vender sus productos. La opinión convencional del comercio se basaba en la teoría del siglo XIX del economista británico David Ricardo. Si las naciones se especializan en la producción de los bienes que elaboran relativamente mejor (en otras palabras, en su ventaja comparativa) y comercian con otras naciones, entonces a todas las naciones les iría mejor, según dijo Ricardo. Si para Cuba era más fácil cultivar caña de azúcar que hacer automóviles, entonces debía vender azúcar a Estados Unidos y comprarle automóviles. Según esta teoría, el libre comercio permitiría a países pobres como Cuba a alcanzar niveles de vida aproximados a los de los países ricos.

Prebisch creía que esa idea era errónea. Los países pobres como Cuba solían exportar productos «primarios» como azúcar, café y plátanos. Los países ricos, en cambio, solían exportar productos fabricados como televisiones y automóviles. Cuando los individuos se hacen ricos gastan más en televisiones y coches pero no gastan ni remotamente tanto más en azúcar y café. (Imagine que sus ingresos se multiplican por diez. Puede gastar diez veces más en coches y joyas. Pero por otro lado, aunque puede ser que compre una taza de café más cada día, probablemente no compre diez veces más tazas que antes).

Prebisch observó que esto tenía una alarmante implicación para los países pobres. Cuando la economía de un país pobre crece, aumenta su demanda de coches, los cuales importa de países ricos; pero cuando un país rico crece, la demanda de ese país del azúcar que importa de países pobres se eleva a un ritmo muy inferior. Por lo tanto, el precio de los coches se eleva más rápido que el del azúcar: los «términos de intercambio» del país pobre empeoran. Así, cuando la población del país pobre demanda más automóviles este debe exportar aún más azúcar para poder pagarlos. Esto se convierte en un círculo vicioso: el país pobre se especializa en la producción de azúcar para pagar por los coches, pero con el tiempo cada tonelada de azúcar permite comprar un número más bajo de automóviles. Finalmente, el país pobre no puede crecer tan rápido como el rico. Una tasa elevada de crecimiento crearía una demanda elevada de automóviles que el país no podría satisfacer con los ingresos de sus exportaciones de azúcar. ¡Vaya diferencia en comparación a la entusiasta perspectiva de los economistas del siglo XIX! Ahora parece que el comercio entre los ricos y los pobres engaña a los países pobres para que exporten azúcar y café baratos y para que siempre vayan detrás del mundo desarrollado.

¿Cuál era la salida para los países pobres? Prebisch afirmó que no debían especializarse sino que debían diversificarse; es decir, hacer muchos bienes diferentes. Debían producir azúcar y café, pero automóviles y televisiones también. En vez de usar el dinero de las exportaciones de azúcar para comprar coches extranjeros, debían cerrar sus fronteras a ellos y usarlo para construir sus propias fábricas de automóviles. En las décadas de 1950 y 1960, esto es lo que muchos países pusieron en práctica en América Latina, en África y Asia (véase el capítulo 22).

Prebisch no era un revolucionario, pero creía que con la estrategia económica correcta el capitalismo podía ayudar a las naciones pobres. En contraste, Frank, como Guevara y Castro, veía imposible arreglar el capitalismo. La revolución era la única respuesta. La gente debía

tomar el poder y establecer un sistema socialista que terminara con la explotación. Eso es lo que Guevara y Castro intentaron llevar a cabo después de ganar la guerra contra el gobierno cubano. En las montañas, reunieron un grupo de 800 hombres que vencieron al ejército cubano, compuesto por 30.000 personas, y entraron en La Habana victoriosos en los primeros días de 1959. Castro formó un gobierno y tomó el control de las odiadas compañías extranjeras.

En la década de 1970, los economistas del libre mercado de Chicago estaban al alza y la teoría de la dependencia pasó de moda (aunque la idea de la explotación de Frank sigue siendo importante para muchos críticos del capitalismo). Golpes militares violentos desplazaron a los socialistas de todos los gobiernos de América Latina. Frank vivía en Chile cuando el ejército tomó el poder allí; huyó y llegó a Alemania cuarenta años después de haber escapado de los nazis. En Chile, el regreso al capitalismo lo lideraron economistas chilenos entrenados en Chicago y que, a diferencia de Frank, habían aceptado el mensaje de sus maestros en torno a los libres mercados. Se llegaron a conocer como los Chicago boys. Solo Castro continuó la revolución socialista en Cuba. Para entonces, Guevara había fallecido, ejecutado por el ejército boliviano en 1967 (con la ayuda de los estadounidenses) mientras intentaba iniciar otra revolución. En la actualidad se suele ver su imagen en camisetas y carteles y se le suele recordar por su apodo, el Che. Su cabello ondulado y su boina se han convertido en símbolos del luchador que no se detendría ante nada por la revolución.

No eran únicamente los economistas del libre mercado quienes estaban en desacuerdo con la teoría de Frank, sino que algunos marxistas también se oponían. Marx dijo que solo al haber alcanzado un nivel elevado de desarrollo capitalista, las sociedades podían dar el salto al socialismo. El verdadero socialismo se construiría sobre una base capitalista. Los países pobres de América Latina no se acercaban ni remotamente a ese nivel. Frank había tomado la idea de la explotación capitalista de Marx, pero olvidó que el capitalismo era una etapa necesaria en el camino hacia el socialismo, según opinaban sus críticos.

Los teóricos de la dependencia sin duda estaban en lo correcto al señalar las muchas injusticias de un sistema económico y político global. Los países desarrolados a menudo imponían un sistema que hacía que sus exportaciones se vendieran libremente en los países pobres, a la vez que parecían refrenar las mismas condiciones para las exportaciones de los países pobres. Otra injusticia es la intervención de Estados Unidos en el comercio y la política de países

independientes de América Latina y otros lugares. El gobierno estadounidense apoyó golpes de Estado contra gobiernos socialistas como el de Chile porque Estados Unidos y la Unión Soviética (aliada de algunos de estos gobiernos socialistas) por demostrar quién tenía mayores influencias. Estados Unidos invadió otros países —Granada y República Dominicana— y mantuvo una larga guerra contra Vietnam para reducir la influencia de los comunistas.

Sin embargo, es muy distinto decir que existen injusticias a aseverar que estas son una parte inevitable del capitalismo, como hacía Frank. Las crecientes fortunas de Asia muestran que los países pobres pueden enriquecerse en un mundo capitalista. Los Tigres Asiáticos —Corea del Sur, Singapur, Hong Kong y Taiwán— pasaron de ser países pobres a mediados del siglo XX a naciones industriales avanzadas a finales del mismo siglo. Lograron diversificar rápidamente sus economías y llegaron a producir barcos, automóviles y ordenadores tal y como había recomendado Prebisch. El comercio con países más ricos no empobreció a los Tigres : fue un impulso para su desarrollo. En la actualidad, China está repitiendo esta proeza.

27

LLENEMOS LA BAÑERA

Uno de los libros de Economía más influyentes jamás escritos es Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero (The General Theory of Employment, Interest and Money) de Keynes, publicado en 1936. También es uno de los más complejos, y de hecho los economistas aún discuten sobre el significado exacto de las palabras de Keynes. Después de la Segunda Guerra Mundial, los seguidores del economista británico ayudaron a que se incluyeran sus ideas en el pensamiento económico aceptado. Uno de ellos, el estadounidense Paul Samuelson (1915-2009) evaluó el libro una década después de su publicación. Dijo que estaba mal escrito, que era arrogante y que estaba repleto de confusiones. Su análisis era obvio, pero también absolutamente nuevo. «En pocas palabras —concluyó Samuelson— es una obra genial». Samuelson, junto con otro estadounidense llamado Alvin Hansen (1887-1975) y con John Hicks (1904-1989) de Gran Bretaña, redujo el gran y descuidado libro de Keynes en unas exhaustivas y cuidadas gráficas y ecuaciones. Su versión se convirtió en la economía keynesiana, la cual se enseñó a generaciones de estudiantes y fue usada por los gobiernos para elaborar sus políticas económicas después de la guerra. Keynes había argumentado que para evitar que se repitiera la Gran Depresión de la década de 1930, los gobiernos necesitaban intervenir en sus economías. Los jóvenes keynesianos fueron a los ministerios del gobierno y les mostraron a los funcionarios lo que debían hacer.

El año de 1946, en el que Samuelson alabó la genialidad de Keynes, fue un hito en la influencia que los keynesianos tenían en la

legislación del mundo real. Estados Unidos aprobó una ley que daba al gobierno la responsabilidad de asegurarse de que la economía siguiera creciendo, así como de crear suficientes puestos de trabajo para emplear a sus habitantes. Otro momento crucial ocurrió a principios de la década de 1960 cuando el presidente Kennedy adoptó una política keynesiana radical.

Kennedy afirmó que la economía de entonces era capaz de aumentar la producción. Si se gastaba más, entonces se produciría más y los desempleados volverían a tener trabajo. Planeó inmensos recortes de impuestos para lograrlo, y el presidente Lyndon Johnson los implementó en 1964, quien apareció en la televisión anunciándolos. Estos recortes darían a los consumidores 25 millones más para gastar cada día, dijo: «El dinero circulará a través de la economía, elevando la demanda de productos el equivalente a varias veces la cantidad del recorte de impuestos». En pocas palabras, así es como funcionan las políticas económicas keynesianas.

De acuerdo con Keynes, las recesiones tienen lugar cuando los ahorros no se invierten en fábricas y maquinaria. Cuando las personas ahorran en vez de gastar, y los comerciantes dejan de invertir, hay menos gasto general y la economía deja de crecer. En el capítulo 18 imaginamos el gasto como el nivel del agua en una bañera. Cuando sale más agua en forma de ahorros que la que entra como inversión, el nivel del agua disminuye y la economía entra en una recesión. Si los ciudadanos no gastan, entonces debe hacerlo el gobierno, según decían los keynesianos. Esto puede detener la espiral de descenso al invetir el dinero en carreteras, hospitales, en nuevas plantas de interior para sus oficinas o, en realidad, en prácticamente cualquier cosa (Keynes llegó a decir que sería mejor si el gobierno enterraba billetes en el suelo que si no hacía nada, porque eso generaría gasto y trabajos cuando los comerciantes usaran a los empleados para desenterrar el dinero).

Si el gobierno vierte suficiente cantidad de su propio gasto en la bañera, se podía compensar el flujo hacia el exterior como ahorros. De hecho, lo que el gobierno hace es tomar prestados los ahorros invertidos que están entorpeciendo la economía para gastarlos él mismo: los redirige hacia la bañera. Al hacerlo, gasta más de lo que recauda en impuestos (un poco como cuando alguien pide dinero prestado a un banco para comprar un automóvil y, por lo tanto, gasta más de lo que gana). El gobierno tiene un déficit presupuestario. Más tarde, cuando la economía se levanta y más personas tienen trabajo y ganan dinero, los gobiernos recaudan una cantidad mayor de impuestos y el déficit desaparece.

Otra manera es recortar los impuestoses con la política de Kennedy. Lleva a cabo casi el mismo proceso pero poniendo más dólares en las manos de los consumidores. Aunque los consumidores ahorren algunos de estos dólares, también compran bienes, lo que hace que el gasto en la economía crezca. En su discurso televisivo, Johnson imaginó lo que ocurre con los dólares. En vez de ir al Tesoro del gobierno, terminan en una tienda cuando alguien los usa para comprar víveres. La tienda los usa para pagarle a su proveedor de leche. El proveedor de leche paga con ellos a sus asistentes. El asistente los gasta en una entrada para el cine, *etc.* Un dólar inicial de gasto, ya sea creado por un recorte de impuestos que pone más dinero en manos del consumidor o porque el gobierno gasta este dólar por su parte, fluye a través de la economía, creando así más dólares a partir de gastos nuevos. El efecto de gasto se llama el multiplicador : el impacto final en la economía es un múltiplo del estímulo al gasto original o del recorte de impuestos. Pronto las empresas empiezan a producir más y a contratar nuevos trabajadores. La economía reanuda su movimiento.

Los economistas llaman política fiscal a cualquier política que se relacione con el gasto gubernamental y con los impuestos. En la antigua Roma, el fiscus era el tesoro del emperador, por lo que la política fiscal se centra en las arcas del Estado, que llena con impuestos y las vacía al gastarlos. Las llena al establecer impuestos sobre los ingresos que ganan los individuos y las vacía al comprar bienes: medicinas, libros de texto, tanques. La política de Kennedy y Johnson era una política fiscal keynesiana que parecía desempeñar ese trabajo. Después, el crecimiento económico aumentó y el desempleo disminuyó.

Otro tipo de política es la monetaria: cualquier elemento que altere la cantidad de dinero en la economía o la tasa de interés que se cobra por tomarlo prestado. El tipo más simple consiste en que el gobierno imprima más moneda. La visión keynesiana de la política monetaria se basaba en su teoría de la tasa de interés, que parte de observar que los ciudadanos tienen opciones en torno a qué hacer con su riqueza. Pueden elegir mantenerla simplemente como dinero, billetes y monedas que no les generan ningún interés. Por otro lado, pueden comprar productos financieros como bonos. Los bonos son certificados que generan intereses a quien sea su propietario. Las empresas y los gobiernos los venden al público cuando necesitar dinero prestado. Cuando los bonos tienen una tasa de interés elevada, los individuos no quieren mantener su riqueza como dinero porque no les genera intereses, por lo tanto prefieren comprar bonos. En contraste, cuando las tasas de interés son bajas, la demanda de dinero es elevada.

Supongamos que el gobierno imprime más moneda (incrementa la oferta de dinero). Para que las personas conserven un extra en vez de reemplazarlo en la compra de bonos, la tasa de interés debe caer. La caída hace que la oferta de dinero sea igual a su demanda. Lo importante aquí es que una baja tasa de interés afecta las decisiones de los comerciantes. No vale la pena construir una nueva fábrica que les prometa cierta ganancia cuando deben pagar muchos intereses por el dinero que toman prestado para construirla; pero cuando la tasa de interés es lo suficientemente baja, en ese caso sí vale la pena. Por lo tanto, una tasa de interés más baja estimula la inversión de los negocios. Eso significa que hay más gasto en la economía y, consecuentemente, una renta nacional más elevada y más puestos de trabajo.

La teoría keynesiana sobre el efecto del dinero en la economía (mayor oferta de dinero → tasas de interés más bajas → mayor inversión → mayor renta nacional y empleo) difería de lo que se había tenido antes. La economía convencional de la época, la misma a la que Keynes criticaba, se basaba en la economía «clásica»: el pensamiento de los economistas de los siglos XVIII y XIX. Esta defendía que el dinero no tenía un impacto «real» en la economía, sobre cuántos coches o ladrillos se producían ni sobre cuántas personas tenían empleo. El dinero era simplemente lo que se usaba para comprar y vender cosas. Si el gobierno duplica su oferta, entonces los individuos tendrán el doble para gastar; el único resultado es que todos los precios se duplican. Esta es la dicotomía clásica, un contraste entre dos caras completamente diferentes: el lado «real» de la economía, totalmente opuesto al «monetario». La economía keynesiana destruyó esta división. Ahora el lado real y el monetario estaban interconectados porque la cantidad de dinero en la economía influenciaba a aspectos reales: cuánto se producía y cuántos trabajadores tenían empleo.

En la práctica, no obstante, los economistas keynesianos se mostraron mucho más entusiastas con la política fiscal que con la monetaria. La experiencia de la Gran Depresión en la década de 1930, cuando las tasas de interés eran muy bajas, los había influenciado; pero si eran tan bajas, ¿por qué duró tanto la depresión?, se preguntaban. Concluyeron que el dinero y las tasas de interés no afectan tanto a la demanda general en la economía. Los keynesianos llegaron a creer que lo que de verdad incentivaba la inversión era el optimismo de los comerciantes (lo que Keynes había llamado sus «espíritus animales»), no una baja tasa de interés.

El pensamiento económico tradicional, al que reemplazó la economía

keynesiana, consideraba que los intentos de los gobiernos por mantener la economía en movimiento, ya fuera mediante políticas fiscales o monetarias, serían inútiles. La economía encontraría su propio camino para salir de una recesión y llegar al «pleno empleo», situación en la que todos los trabajadores y todas las fábricas están empleados. ¿Cómo podría hacerlo? Los salarios caerían, lo que alentaría a las empresas a contratar más trabajadores; lo mismo sucedería con los precios, animando a la gente a comprar más bienes no vendidos. Los keynesianos no aseveraban que la teoría clásica estuviera del todo mal sino que solo funcionaba cuando se daba una situación de pleno empleo. Keynes había observado lo que ocurrió cuando la economía estaba en recesión, a un nivel menor que el pleno empleo. Dijo que los precios y los salarios no caen fácilmente —las empresas y los trabajadores ya los habían acordado—, por lo que no ayudan a que se vendan bienes y a que se contrate a trabajadores desempleados. En su lugar, cuando las personas dejan de gastar durante una recesión, las empresas cortan la producción y el empleo.

Después de la guerra, los economistas keynesianos combinaron dos enfoques. Supongamos que la economía se encuentra en una recesión; las fábricas y los trabajadores son improductivos. El gobierno gasta más o recorta los impuestos, lo que estimula la demanda en el sistema económico. Las empresas producen más y contratan a más trabajadores; y ya que hay tantos trabajadores desempleados, la demanda extra se puede satisfacer sin que los precios aumenten. Esta es la economía keynesiana. Poco después, todas las fábricas están funcionando y todos tendrán empleo. Esta es la economía clásica del pleno empleo que se obtiene a la larga. ¿Qué pasaría si el gobierno intentase estimular la demanda? Puesto que la economía está funcionando a toda su capacidad, ya no puede elaborar más bienes y la demanda extra simplemente eleva los precios. La principal premisa de la economía keynesiana era que antes de que lleguemos al largo plazo, los gobiernos deben intervenir para ayudar. «A la larga todos estamos muertos», dijo Keynes.

En la realidad, el cambio de la economía keynesiana a la clásica es gradual. La economía no pasa repentinamente de que los precios estén totalmente nivelados a que se disparen. El economista neozelandés Bill Phillips (1914-1975) estudió los patrones reales de la economía y descubrió una relación más progresiva. Cuando el desempleo era elevado, lo que indica que existen muchos recursos sin ser utilizados en la economía, la inflación —la rapidez con la que incrementan los precios— tiende a ser baja. Cuando el desempleo era bajo, la inflación tendía a ser alta. Había una curva que vinculaba los dos extremos: un poco menos de desempleo venía acompañado de un poco más de

inflación. La curva de Phillips se convirtió en otra parte del sistema keynesiano y supuso una importante guía para las políticas gubernamentales. Si la economía se deprimía, los gobiernos podían gastar más, reduciendo el desempleo a costa de una mayor inflación. Por otro lado, si la economía iba demasiado rápido, de tal manera que la inflación se elevaba, el gobierno podía reducir el gasto o subir los impuestos para desacelerarla.

La economía keynesiana parecía fiable cuando en 1971 el presidente Richard Nixon, cuyo Partido Republicano solía mostrarse receloso a la manipulación keynesiana de los impuestos y el gasto, dijo: «Ahora soy un keynesiano». A pesar de algunos altibajos, en las décadas que siguieron a la Segunda Guerra Mundial no se repitió la terrible depresión de la década de 1930. Las economías crecieron de forma estable y trajeron consigo un aumento continuo de los niveles de vida. Sin embargo, en la década de 1970 la economía keynesiana perdió su atractivo. Los economistas cuestionaron si de verdad sus políticas eran responsables del buen desempeño económico. Cabía la posibilidad de que demasiado gasto gubernamental estuviese causando que las economías se hicieran más inestables al incrementar la inflación. Surgieron nuevas escuelas económicas que atacaron el keynesianismo (hablaremos de ellas en los capítulos 29 y 30). Muchas de sus ideas se encontraban en consonancia con la tradición más antigua de la Economía, la cual Keynes había rebatido. Los teóricos clásicos estaban a punto de contraatacar.

28

UN GOBIERNO DE PAYASOS

En agosto de 1863, durante la Guerra de Secesión de Estados Unidos, el presidente Abraham Lincoln declamó su famoso discurso en donde tuvo lugar la Batalla de Gettysburg, en Pensilvania. Esperaba que la masacre que se cernía a su alrededor no fuera en vano y que de las cenizas de la guerra surgiera una nueva libertad: «Un gobierno del pueblo, por el pueblo y para el pueblo». Sus palabras presentan la tarea del gobierno como intensamente moral, e incluso heroica. Lincoln apeló a aquellos en cuyas manos estaba el poder para que los usaran al servicio de toda la sociedad.

Casi cien años después de su discurso, Charlie Chaplin dijo: «Sigo siendo una cosa, y una única cosa: un payaso. Eso me ubica en un plano más elevado que el de cualquier político». ¿Los gobernantes de Estados Unidos habían pasado de ser héroes a payasos en tan solo unas cuantas generaciones? Quizá Chaplin pensaba en las excentricidades del alcalde de Chicago, William Hale Big Bill Thompson, quien en las décadas de 1920 y 1930 convirtió la política de su ciudad en un hazmerreír. Los gánsteres financiaron su campaña electoral y a su gobierno lo asoló un escándalo tras otro. Para desviar la atención, Big Bill organizó una expedición fantasma a los mares del Sur para encontrar un mítico pez que trepaba a los árboles; la expedición logró su objetivo real de mantenerlo en los titulares de los periódicos.

Unos cuantos años después del reinado de Big Bill, el hijo de un granjero se graduó en el Middle Tennessee State Teachers College y

pagó sus tasas ordeñando vacas. Esto difícilmente parece el comienzo de la carrera de James Buchanan (1919-2013), un economista que fue galardonado con el Premio Nobel por haber elaborado unos escritos en los que se destruía la imagen del político virtuoso. Buchanan creía que las aserciones de los políticos, según las cuales trabajaban por el bien de la sociedad, como en el caso de Big Bill, no eran más que palabrería.

Esto supuso un gran desafío para la Economía de la época. Después de la Segunda Guerra Mundial, cuando Buchanan comenzaba su carrera, las ideas de Keynes, quien argumentó que los gobiernos debían desempeñar un papel mayor en la economía, todavía influenciaban a la mayoría de los economistas. En particular, la idea de que necesitaban gastar dinero para evitar que la economía cayera en una recesión. Los economistas también consideraban que el gobierno debía tener otro papel: la redistribución de la riqueza mediante la gravación de impuestos a los ricos y la retribución de dinero para los pobres, así como la provisión de asistencia médica y educación. Pasada la guerra, muchos gobiernos comenzaron a ocuparse de estas tareas, gastaron más dinero en la economía y crecieron aún más. Los economistas no cuestionaron si los gobiernos realmente eran capaces de cumplir estas políticas; asumieron que, una vez determinadas las políticas correctas, el gobierno estaría dispuesto a implementarlas y sería capaz de hacerlo.

Cuando era joven, Buchanan confiaba en la capacidad del Estado para arreglar las cosas, e incluso había coqueteado con el socialismo. Su familia era pobre: creció en una granja en ruinas que no tenía electricidad y a los seis años ya conducía un tractor. Aún así, su abuelo fue gobernador de Tennessee por un partido político de vida breve que quería desafiar a las élites estadounidenses; es decir, a los grupos más poderosos e influyentes como los banqueros ricos. La lectura de grandes pilas de panfletos políticos llenos de polvo que su abuelo había dejado en una habitación de la casa familiar avivó el interés de Buchanan por el funcionamiento de la sociedad. Sin embargo, cuando llegó a la Universidad de Chicago para estudiar su doctorado, sufrió una conversión. Seis semanas después del comienzo de las clases reconoció el poder de los mercados y abandonó el socialismo. Lo único que conservó de los viejos panfletos de su abuelo fue una aversión hacia las élites. Para Buchanan, no obstante, las verdaderas élites no eran los empresarios industriales ni los banqueros ricos, eran las personas pertenecientes a familias influyentes que estudiaban en universidades famosas como Harvard. Muchos de ellos se convertían en políticos y funcionarios del gobierno, y desde su posición de poder se inmiscuían en la sociedad para decidir qué era

bueno para todos los demás.

Su aversión se convirtió en una teoría un verano después de terminar sus exámenes. Estaba buscando libros en la biblioteca de la universidad y allí, una vez más, un texto que habían dejado llenarse de polvo cambió su vida. El libro que sacó del estante estaba en alemán, lo había escrito el economista sueco Knut Wicksell (1851-1926), quien electrizó a Buchanan e hizo que inmediatamente se pusiese a traducirlo al inglés. En pocas palabras, Wicksell había hecho trizas la idea de que los gobiernos eran completamente desinteresados y que solo les preocupaba llevar a cabo las políticas más beneficiosas para toda la sociedad.

Buchanan convirtió la idea de Wicksell en un nuevo campo de la Economía. Los economistas asumían que el Estado podía arreglar las cosas, pero ¿qué es en realidad el Estado? Buchanan explicó que no era más que un grupo de personas: funcionarios, consejeros y ministros. El problema con la economía convencional era que veía a esas personas como si tuvieran múltiples personalidades. Cuando buscaban los zapatos de mejor relación calidad-precio o decidían por cuánto vender su coche, los funcionarios gubernamentales se comportaban como el «hombre económico racional»: actuaban firmemente y por interés propio, intentando maximizar los beneficios y minimizar los costes; pero en cuanto entraban en un ministerio se asumía que solo pensaban en el bien de la nación y no más en su interés personal. Indudablemente llevaban a cabo las políticas más adecuadas. Nunca se echaban una cabezada en su escritorio ni salían a almorzar durante tres horas. Es como si el egoísta «hombre económico» hubiera desaparecido y lo hubiera reemplazado otra persona, el «hombre político», un individuo absolutamente desinteresado que siempre actúa de acuerdo con lo que es mejor para la sociedad.

Buchanan afirmó que esto era inconsistente. Las acciones de los gobiernos debían examinarse de la misma manera que las de aquellos que intentan ganar dinero. Los políticos y los funcionarios gubernamentales eran personas que buscan su propio interés al igual que todos los demás. El nuevo campo de la Economía que Buchanan inició se denominó elección pública, y lo describió como «política sin romance». Los políticos no eran héroes desinteresados: para Buchanan eso era una noción absurda y romántica. En realidad, estaban más interesados en proteger sus posiciones y eran bastante más miserables, egoístas y poco fiables de lo que los economistas creían.

El gobierno estadounidense no dejó de gastar durante la década de

1960 y la teoría de Buchanan puso esa dinámica bajo un nuevo enfoque. Según él, el crecimiento del gobierno se relacionaba más con lo que los políticos y burócratas buscaban para sí que con impulsar y mejorar el funcionamiento de los mercados. El problema con el gobierno no solo se podía observar en las ridículas aventuras de Big Bill, los funcionarios de traje y los respetados líderes políticos de Washington eran igual de malos (cuando John F. Kennedy fue elegido presidente en 1961, Buchanan observó que su padre, un hombre rico y ambicioso, bien pudo comprarle la presidencia a su hijo).

Lo que los políticos quieren ante todo, de acuerdo con Buchanan, es mantener sus cargos. Con el fin de mantener el poder crean «rentas» que proporcionan a sus partidarios. Las rentas son ingresos que están por encima de lo que se puede ganar en un mercado competitivo. Por ejemplo, si el gobierno establece un impuesto sobre los coches extranjeros, entonces los productores nacionales, protegidos de la competencia externa, tendrán grandes ganancias. Al dar privilegios a grupos especiales, los políticos esperan ganar apoyo, quizá incluso dinero.

La idea de obtener ganancias extra por no haber hecho casi nada alienta la «búsqueda de rentas». Las empresas gastan dinero intentando persuadir al gobierno para que les dé privilegios. Pueden invitar a los funcionarios de gobierno a comidas caras e intentar que actúen como ellos quieren. Pueden establecer una organización que defienda su caso, la Asociación de Fabricantes de Sombrillas de Estados Unidos, tal vez. Se suelen defender las organizaciones de este tipo sobre la base de que, en una democracia saludable, hacen eco de las opiniones de diversos grupos de personas. En la teoría de la elección pública, son buscadores de rentas cuyas actividades agotan recursos que podrían haberse empleado de modo más útil.

La búsqueda de rentas perjudica a los consumidores porque si los mercados de automóviles y sombrillas están protegidos de la competencia externa la variedad de automóviles y sombrillas entre los que elegir es menor. El problema es que los consumidores, al ser muchos y dispersos, uno a uno nunca considerarán que valga la pena gastar tiempo en organizar un grupo dedicado a evitar esta exclusión de la oferta externa (¿por qué no dejar que otros lo hagan y recolectar los beneficios después?) Sin embargo, los productores suelen ser grandes y pocos. Cada uno es lo suficientemente poderoso como para ejercer presión sobre el gobierno y conseguir que le dé concesiones. A pesar de ello, no es a los comerciantes a quienes se debe culpar. El problema reside en tener un gobierno demasiado poderoso, capaz de interferir en la economía para promover su reelección.

Buchanan también atacó con violencia a los economistas keynesianos. Ellos decían que los gobiernos deberían estimular la economía durante las recesiones gastando más dinero. Este estímulo inclinaría el presupuesto gubernamental hacia el déficit porque el gasto excedería los impuestos que el gobierno recauda. Esto no resulta problemático, de acuerdo con los keynesianos, porque esta política hace que la economía se reactive y, por consiguiente, elimina el déficit. El problema era que el gasto gubernamental es premiado por los votantes. Los políticos quieren conservar el poder y, por lo tanto, harán todo lo que sea posible por evitar reducir el gasto y molestarlos. Al final, el gasto sigue creciendo y también el déficit. Buchanan consideraba que esto era lo que había ocurrido en la década de 1960.

Mientras tanto, según él argumentaba, la burocracia del Estado (funcionarios, comités y ministerios) crece como la mala hierba. Los funcionarios no pueden maximizar las ganancias como hacen las empresas porque no están vendiendo un bien o un servicio a cambio de dinero. En su lugar, quieren el poder y el estatus de dirigir una gran organización. Intentan hacer que sus presupuestos sean tan amplios como sea posible, cosa que pueden hacer porque tienen más información que las personas externas en torno a sus programas de gasto. Siempre pueden decir que necesitan más limusinas, conductores y salas de conferencia para desempeñar el trabajo adecuadamente.

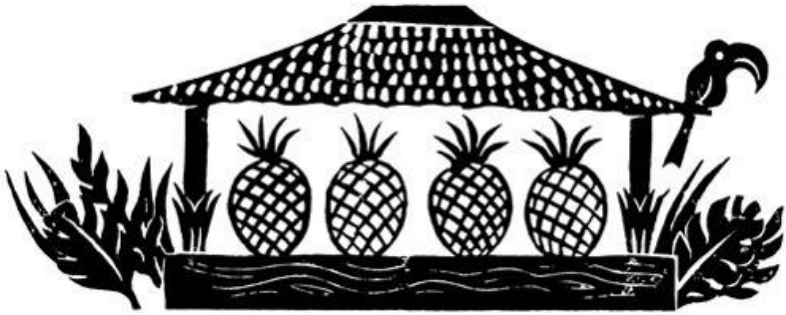
Para los economistas de la elección pública, no se puede hacer mucho para que los políticos y los funcionarios se vuelvan personas desinteresadas. Este es el destino de la política cotidiana. Sin embargo, existe una esfera política que está por encima de lo cotidiano: las «reglas del juego» generales con las que todos están de acuerdo y las cuales los gobiernos o políticos no pueden cambiar fácilmente. Una de ellas, por ejemplo, es que se debe permitir la libre expresión de sus opiniones sin que se encierre a nadie en la cárcel. Algunas reglas de este tipo se incluyen en documentos como la Constitución de Estados Unidos. Con el fin de mejorar el comportamiento del gobierno, Buchanan defiende reglas constitucionales como la que exige como requerimiento legal que los gobiernos no gasten más dinero del que recaudan en impuestos: es decir, tener un «presupuesto equilibrado».

Buchanan y los otros teóricos de la elección pública recuerdan que es ingenuo asumir que los gobiernos siempre son fiables y desinteresados. Para ellos, el problema no es que los mercados puedan funcionar mal, sino que lo hagan los gobiernos. Los críticos de la elección pública, no obstante, opinan que una buena parte de lo que hacen los gobiernos es esencial. Una porción considerable del crecimiento del gobierno durante los últimos siglos fue resultado de

un incremento en el gasto social, en particular en salud pública y educación, algo que era necesario para construir una economía avanzada. Es una exageración decir que lo único que intentaban los funcionarios gubernamentales era incrementar el tamaño de sus departamentos.

Los opositores de Buchanan también cuestionan la idea de que los individuos solamente pueden actuar como «hombres económicos racionales». En realidad, sus vidas conllevan muchos roles. Son consumidores, gobernantes, padres y votantes al mismo tiempo. Por ejemplo, la vida política suele implicar que se actúe por afinidad a alguna causa; puede ser que vote por un partido político porque quiere ayudar a los pobres o mejorar el medioambiente, por ejemplo. El valor que estas causas tienen para usted es mucho más que su interés personal. Si no fuera así, quizá se pregunte por qué la gente se molestaría siquiera en votar, ya que un único voto rara vez cambia el resultado de una elección. Si usted actúa de este modo, ¿no es posible que también lo hagan los políticos?

29



LA ILUSIÓN MONETARIA

Durante el invierno de 1978-1979, Gran Bretaña se cubrió de una capa inusualmente gruesa de hielo y nieve, y estaba sufriendo una tormenta de huelgas. En Liverpool, no se podía enterrar a los muertos en los cementerios porque los sepultureros habían paralizado sus palas. En otros lugares, los estantes de los supermercados estaban vacíos porque los conductores de los camiones repartidores se negaban a repartir. Los encabezados advertían sobre la ruina económica. Estos meses miserables llegaron a conocerse como el «invierno del descontento» y suelen recordarse como el momento en el cual la economía keynesiana, que había dominado desde la Segunda Guerra Mundial, cayó al piso y murió.

Sin embargo, en Gran Bretaña y Estados Unidos se estuvieron cocinando problemas económicos mucho antes de que terminara la década de 1970. Las políticas keynesianas se habían basado en la curva de Phillips, que mostraba que un nivel bajo de desempleo iba acompañado de uno elevado de inflación, y que a uno alto de desempleo lo acompañaba una inflación más baja. Los economistas pensaban que, al gastar, los gobiernos podían estimular la economía y reducir el desempleo a la vez que elevaban un poco la inflación. Durante la década de 1960, la inflación había crecido y en la década de 1970, los economistas se preguntaban por qué la inflación estaba acompañada de un desempleo persistente, y no de los niveles bajos que predecía la curva de Phillips. Estanflación fue el nombre con el que se conoció esta desafortunada combinación: un nivel elevado de desempleo (estancamiento económico) y una inflación elevada. La

curva de Phillips estaba colapsando, y con ella los fundamentos de la economía keynesiana.

Los economistas buscaron explicaciones. Algunos creían que la causa de la inflación eran los niveles inusualmente elevados del precio del petróleo, los cuales aumentaban los costes de las empresas y, por lo tanto, los precios de los productos. Otros culpaban a los sindicatos (organizaciones que representan a los obreros) por exigir salarios altos. Los salarios elevados obligaban a las empresas a establecer precios más elevados. Aparentemente, las huelgas parecían estar relacionadas con esto. El gobierno estaba intentando bajar la inflación incitando a los sindicados y a los empleadores a aceptar incrementos salariales modestos. No obstante, con frecuencia acordaban incrementos mayores y a veces los sindicatos acababan convocando una huelga.

Keynes fue el gigante del pensamiento político económico del siglo XX. Un nuevo gigante entró durante la confusión económica de la década de 1970: un estadounidense de baja estatura y resuelto llamado Milton Friedman (1912-2006), quien planteó una nueva explicación que posteriormente revolucionaría la Economía. Había nacido en Brooklyn, Nueva York, en una familia de inmigrantes judíos pobres de Hungría, y alcanzó la mayoría de edad durante la Gran Depresión de la década de 1930. Como Keynes, muchas de sus ideas eran una respuesta al desastre económico, el mismo que lo inspiró para estudiar Economía. Sin embargo, sus teorías se oponían a las de Keynes y definieron nuevas líneas de batalla en la Economía. Friedman creía que los problemas de la década de 1970 eran el resultado de un exceso de gobierno, y no precisamente de lo contrario. Tal y como Keynes, no quería pensar en teorías económicas solo porque sí sino que quería cambiar el mundo. Finalmente, la economía de Friedman prevaleció sobre la forma de pensar de Keynes.

Friedman fue uno de los más famosos defensores del capitalismo y el principal economista de la escuela de Chicago, que sostenía que los principios de los mercados debían regir la sociedad. En su libro Capitalismo y libertad (Capitalism and Freedom) criticó muchos tipos de intervención gubernamental en la economía; por ejemplo, los controles sobre las rentas y el establecimiento de salarios mínimos debían desaparecer. En un principio, los economistas lo ignoraron a él y a sus seguidores porque pensaban que eran unos excéntricos. Al contrario, Friedman era muy bueno debatiendo: ágil, incansable, agudo. Se lanzaba sobre los errores lógicos y destruía los argumentos de sus oponentes. Se alimentaba de las disputas y las controversias. Muchos lo odiaban por sus opiniones a favor del libre mercado. Peor

aún, en la década de 1970 visitó Chile, donde con un grupo de colegas tuvo un breve encuentro con el presidente Augusto Pinochet, un dictador que asesinó y torturó a miles de opositores y que perseguía instaurar políticas de libre mercado. Durante años, Friedman tuvo que esquivar a grupos de manifestantes que lo acusaban de ser el cerebro detrás del despreciable régimen de Pinochet. Cuando le entregaron el Premio Nobel de Economía en 1976, un manifestante se paró y gritó: «¡Que muera el capitalismo! ¡Libertad para Chile!». Sacaron a este hombre de la sala y Friedman recibió una ovación del público puesto en pie.

Las ideas de Friedman versaban sobre los efectos del dinero en la economía. Los keynesianos habían dicho que un incremento en la oferta de dinero estimularía la economía, pero en la práctica era improbable que resultase ser una fuerza poderosa. La política fiscal (el gasto gubernamental y los impuestos) lo era más. Friedman volvió a situar el dinero en el centro de la economía. Su escuela de pensamiento llegaría a conocerse como monetarismo.

Revivió una antigua idea: la teoría cuantitativa del dinero. Para entenderla, hagamos lo que suelen hacer los economistas, imaginemos una economía ridículamente sencilla para ilustrarla. Imaginemos una isla con 10 vendedores de piñas. Cada uno vende una piña al año por un dólar. Con diez transacciones de un dólar, la renta nacional de la isla es de 10 dólares. Ahora supongamos que hay cinco billetes de un dólar en la isla. Para que se lleven a cabo las diez transacciones, cada billete debe cambiar de manos dos veces al año. Las existencias de dinero (5 dólares) multiplicadas por el número de ocasiones que cada dólar cambia de manos (dos) es igual a la renta nacional. Los economistas llaman al ritmo con el que la moneda cambia de manos velocidad de circulación.

Supongamos que la velocidad de circulación no cambia mucho. Si el banco central de isla Piña imprime cinco billetes más de un dólar, la oferta de dinero se duplica a 10 dólares. Con una velocidad de circulación de dos, cada uno de los diez billetes de un dólar cambia de manos dos veces, lo que genera un valor de transacciones de 20 dólares. La renta nacional se ha duplicado.

Sin una velocidad estable, el vínculo entre el dinero y la renta nacional es débil. Es por esto por lo que Keynes pensó que el dinero no surtiría un gran efecto. ¿Qué pasaría si se redujera la velocidad, de tal forma que cualquier cantidad extra de dinero que el banco central inyecte a la economía termine acumulada en los bolsillos de todo el mundo? Si la velocidad disminuyera con suficiente rapidez (en isla

Piña de dos a uno), la renta nacional se mantendría igual que antes (diez billetes de un dólar que cambian de manos una vez suman la misma renta racional que la posición original en que cinco billetes de un dólar cambiaban de mano dos veces). Sin embargo, Friedman creía que la velocidad del dinero era bastante estable y por consiguiente que el dinero, en efecto, influye en la renta nacional.

Hay un paso más en el argumento de Friedman. ¿La renta nacional duplicada de isla Piña proviene de una mayor producción o de precios más elevados? La renta más elevada podría venir de la duplicación de la producción a veinte piñas al precio existente de un dólar. Por otro lado, podría deberse a una duplicación del precio de las piñas a dos dólares con la producción existente de diez piñas. Aunque la renta nacional duplicada también podría deberse a una combinación de una producción mayor y precios más altos.

Friedman dijo que a corto plazo un incremento en la oferta de dinero alienta el gasto y conduce a una mayor producción; el dinero tiene efectos «reales». Los vendedores de piñas contratan a más personas para que los ayuden a cosechar las piñas, y por lo tanto, la tasa de desempleo disminuye. De hecho, esta es la manera en la que se supone que debía funcionar la curva de Phillips de los keynesianos. Cuando el gobierno estimula la economía incrementando la oferta de dinero, el desempleo cae conforme la economía se levanta (lo mismo ocurriría con la política que Keynes prefería, con la que el gobierno gasta más). Cuando más consumidores desean piñas, los precios comienzan a elevarse, de ahí el vínculo entre desempleo y alta inflación. Sin embargo, Friedman creía que esto solo podía ocurrir por un breve período. Las personas trabajan más porque los vendedores de piñas ofrecen mejores salarios, pero pronto el precio de las piñas se eleva. Los salarios «reales» (que se miden a partir de cuántas piñas pueden comprar) no son más altos. El problema es que se han confundido los salarios «nominales» con los salarios «reales». Los economistas llaman a esto ilusión monetaria. Una vez que los trabajadores se dan cuenta de su error, dejan de trabajar tanto y la economía regresa a su nivel original y menor empleo. El único efecto es la subida de la inflación.

Así que, aunque el estímulo puede funcionar por un período breve, luego llega la resaca: un regreso a la tasa original de empleo con una inflación más elevada. Solo hay una manera de que el gobierno pueda mantener el empuje para el empleo, pero Friedman la comparó con las acciones de un alcohólico. De igual forma que un alcohólico trata su resaca con un vaso de whisky, los gobiernos pueden volver a intentar inflar la economía. Los salarios y los precios se elevan aún más, y como antes, el empleo se incrementa mientras los trabajadores sigan

creyendo erróneamente que los salarios nominales más altos son más elevados en términos reales. Cuando se percatan de su error, reducen su oferta de trabajo. Una vez más, la economía regresa a su nivel original de desempleo con una inflación todavía más elevada. El nivel original de empleo es el nivel «natural» de la economía: el número de trabajadores que las empresas emplean en total, dada la cantidad que pueden producir. Intentar estimular la economía más allá de esto no tiene sentido, lo único que consigue es una mayor inflación.

Para Friedman no era una sorpresa que la curva de Phillips se estuviera desmoronando. En su opinión, después de la guerra, los gobiernos se volvieron adictos a estimular la economía e hicieron que se elevara la inflación. El banco central de Estados Unidos desencadenó la peor recesión del siglo (la Gran Depresión) al inyectar una cantidad excesivamente baja de dinero a la economía. La oferta de dinero descendió un tercio entre 1929 y 1933. Keynes argumentó que la causa de la depresión fue un gasto excesivamente bajo. Friedman dijo que no tenía nada que ver con ella; el problema era una cantidad demasiado limitada de dinero.

Si el dinero puede modificar la economía a corto plazo (si bien no a largo), ¿es teóricamente posible que el gobierno lo utilice para regular la economía? Los gobiernos podrían incrementar la oferta de dinero cuando la economía se volviera más lenta y reducir la oferta cuando fuese demasiado rápido. Friedman estaba en desacuerdo. Los efectos a corto plazo del dinero no suceden de inmediato. Para el momento en el que ocurren, la dirección de la economía bien podría haber cambiado. Es imposible que las autoridades predigan con exactitud las condiciones futuras y ajusten las políticas de hoy a ellas. Terminarán por perjudicar más que favorecer.

Lo mejor es que el gobierno se comprometa con una tasa fija de crecimiento para la oferta de dinero, digamos del 3% al año, de acuerdo con el crecimiento de la economía. Cuando los vendedores de piñas plantan nuevos árboles, la economía crece. Si la velocidad de circulación del dinero es constante, la oferta de dinero necesita expandirse de acuerdo con el aumento de la producción de piñas, pero no más. Friedman incluso sugirió eliminar los bancos centrales que determinan la cantidad de dinero en la economía, y reemplazarlos por robots que arrojarían el dinero de acuerdo con la tasa estable necesaria. ¿Cuál sería el resultado deseado? Una economía con crecimiento estable y baja inflación.

En 1979, Gran Bretaña eligió a Margaret Thatcher como su nueva primera ministra. Poco tiempo después, Ronald Reagan se convirtió en

presidente de Estados Unidos. Thatcher y Reagan intentaron seguir la fórmula de Friedman para disminuir la inflación elevada mediante el estricto control de la oferta de dinero. Sin embargo, controlar la oferta de dinero era algo complicado y los gobiernos de Gran Bretaña y Estados Unidos no lo llevaron a cabo con éxito. Muchos economistas consideraron a esta política culpable de que la recesión de principios de la década de 1980 fuera peor de lo que debió haber sido, aun cuando la inflación terminó por reducirse. En 1981, trescientos sesenta y cuatro de ellos escribieron una carta al periódico The Times condenando la política económica del gobierno británico.

Aun así, la filosofía general de Friedman según la cual la intervención gubernamental genera problemas pervivió en Thatcher y en Reagan, así como en sus sucesores. Keynes opinaba que la economía era inestable y que dosis de intervención gubernamental la estabilizarían. Su recomendación era asegurarse de que hubiera suficiente gasto en la economía: suficiente demanda. Friedman estaba convencido de que si se la deja por su cuenta, la economía tiende a estabilizarse. Las inestabilidades —como la inflación desenfrenada en la década de 1970, o la depresión de 1930— eran resultado de la intervención gubernamental. Si se deja respirar a los mercados, tendremos una economía saludable y estable. La manera de lograrlo era mejorando la oferta de la economía (lo que sus negocios podían producir), no su demanda. Los economistas creían que si los gobiernos eliminaban los impuestos de las compañías y aflojaban las restricciones de los mercados, se incentivaría a los negocios para que produjeran más y emplearan a más trabajadores. Estas ideas llegaron a conocerse como la economía de la oferta y en las décadas que siguieron al invierno del descontento, este fue el tipo de medidas que los gobiernos intentaron tomar.

LA PREDICCIÓN DEL FUTURO

En la vida tenemos que hacer suposiciones constantemente. Usted sabe que le lleva veinte minutos llegar a la ciudad, así que si necesita llegar a las 9:00h, cogerá su autobús a las 8:40h. ¿Cómo sabe que el autobús tardará veinte minutos? Porque es el tiempo que ha tardado hoy, tardó ayer y desde que recuerda. Un día, la compañía de gas anuncia que a partir del lunes cerrará la calle para poner nuevas tuberías; el tráfico será dirigido hacia su ruta. El lunes su viaje durará treinta minutos debido al tráfico extra, por lo que llega a la ciudad diez minutos tarde. Lo mismo ocurre durante unos cuantos días, hasta que se da cuenta de lo que sucede y comienza a ir a su parada de autobuses a las 8:30h.

En la década de 1970, los economistas se interesaron por cómo los individuos prevén un escenario futuro y toman decisiones en consecuencia. Esto se debe a que las actividades económicas ocurren a lo largo de varios días, meses y años. La fábrica de llantas recién construida comienza a generar ganancias cinco años después. Un trabajador acepta un salario y calcula que cubrirá la renta en seis meses. Las empresas y los trabajadores deben predecir el futuro. ¿Cómo de grande será el mercado de llantas en cinco años? ¿Cuánto subirán las rentas en los próximos seis meses?

Cuando planea su viaje utiliza «expectativas adaptativas»: predice observando qué ha ocurrido hasta la fecha. En ocasiones funciona bien, pero no ocurrió así cuando la compañía de gas abrió la calzada. Los economistas comenzaron a preocuparse por la teoría de las

expectativas adaptativas, la misma que la mayoría de ellos ponía en práctica. Usted no estaba siendo del todo racional al planificar su viaje; hubiera sido mejor que revisara los informes de tráfico e inmediatamente tuviera en cuenta el efecto que las obras de la compañía de gas tendrían en su viaje. Las empresas y los trabajadores también terminan perdiendo si no hacen predicciones con base en toda la información que tienen a mano. Si una empresa de llantas para coches no tiene en cuenta las nuevas restricciones para la producción de automóviles, se mostrará demasiado optimista respecto al tamaño que el mercado tendrá en el futuro y construirá una fábrica no rentable.

Los economistas adoptaron una nueva teoría: «expectativas racionales». Un economista estadounidense y genio matemático llamado John Muth (1930-2005), que era inusualmente reservado respecto a su trabajo, introdujo esta idea. Se rumorea que tenía montañas de artículos de investigación ocultos porque creía que no eran lo suficientemente buenos para mostrarlos. Su revolucionario artículo Teoría de las expectativas racionales (Rational Expectations and the Theory of Price Movements), que se publicó en 1961, primero pasó desapercibido. Las ideas que contenía eran muy avanzadas para su época, y Muth no se molestó en promoverlas. Rechazó invitaciones para hablar en conferencias porque prefería quedarse en casa y tocar el violonchelo. En la década de 1970, una nueva generación de economistas se dio cuenta de que la idea de Muth era revolucionaria. Algunos ganaron Premios Nobel por desarrollarla.

Es fácil exponer la idea de Muth. Con las expectativas racionales se es menos vulnerable a imprevistos. En vez de predecir la duración del viaje con base en el tiempo que le llevó en el pasado, utiliza toda la información de la que dispone hoy, incluido el anuncio de la compañía de gas. Con todo eso, el lunes hubiera predicho que el autobús tardaría treinta minutos. Sus predicciones no siempre serán perfectas. Un día el autobús tarda veintiocho minutos cuando hay algo menos de tráfico porque le dieron el día libre al personal de una compañía local; otro día tarda treinta y dos minutos porque un accidente frenó el tráfico. Cuando se equivoca ligeramente se debe a factores aleatorios que afectan a la velocidad del tráfico. De promedio, su predicción de un viaje de treinta minutos es buena.

Uno de los primeros en aplicar la idea de Muth fue el economista Eugene Fama (n.1939). Él se preguntó qué implicaban las expectativas racionales en el funcionamiento de los mercados financieros. Los bancos y la bolsa del sistema financiero canalizan el dinero de quienes ahorran hacia quienes solicitan préstamos. Alguien que ahorra quiere

poner 300 dólares en una cuenta bancaria y retirarlos en seis meses. Una corporación quiere tomar prestados esos ahorros, pero necesita un préstamo de 10 millones de dólares para cavar una mina y lo pagará en cinco años. El sistema financiero organiza todo esto agrupando los ahorros de millones de personas en los conjuntos más grandes que las compañías necesitan y administrando el momento de las entradas y salidas de dinero. En una bolsa de valores, las compañías lo hacen al vender acciones. Los compradores de acciones luego son propietarios de una fracción de la compañía. Cuando le va bien a la empresa, su valor aumenta y los propietarios de sus acciones adquieren ganancias si las venden, pero si le va mal o cae en bancarrota, los accionistas pierden.

Para que los inversores ganen dinero en la bolsa, necesitan tener una expectativa de si el precio de una acción subirá o bajará. Los agentes de bolsa que desean enriquecerse a veces estudian gráficas de los movimientos del precio de una acción en el pasado con base en patrones que pueden revelar dónde se situará el precio en el futuro. Cuando estaba estudiando en la universidad, Fama fue contratado por uno de sus profesores para que concibiese métodos predictivos de los movimientos en los precios de las acciones. Ninguno de ellos funcionó.

La teoría de Fama mostraba por qué. Implicaba que los métodos de predicción eran tan fiables como los de los astrólogos, que vaticinan cuándo va usted a casarse al observar la posición de las estrellas. Supongamos que los corredores de bolsa ven una tendencia al alza en sus gráficas y concluyen que el precio de esta acción se elevará la siguiente semana. Si los corredores tienen expectativas racionales eso sería imposible, según Fama. Si supieran que el precio de una acción está subiendo la comprarían hoy; si no lo hicieran, perderían algunas de las ganancias que se tienen al comprar algo barato y venderlo más caro. Al adquirir las acciones hoy, los accionistas provocan que su precio aumente, por lo que su incremento en la siguiente semana no será tan grande. Si aún se espera un incremento en el precio, se puede utilizar la misma lógica. De hecho, la totalidad del incremento esperado en el precio está contenido en el precio de hoy. Si no, los corredores estarían desperdiciando una oportunidad de ganancias.

El razonamiento de Fama implica que los precios de las acciones no se pueden predecir. Si usted cree que algo le ocurrirá al precio, entonces eso ya debería haberse tenido en cuenta en el precio de hoy. Sin embargo, se podría pensar que podemos predecir de modo razonable un aumento en el precio de Nifty Wrap Limited, una compañía que acaba de inventar el papel de regalo en aerosol (envuelva sus regalos en menos de un segundo). ¿Acaso no sería buena idea comprar sus

acciones? No necesariamente. Los principales agentes son corredores profesionales, cuyo trabajo es mantenerse al corriente de las tendencias económicas y de las compañías con cuyas acciones comercian. Al tener expectativas racionales, estos inversores utilizan toda la información que tienen a mano para tomar sus decisiones de compra y venta. Sería imposible para usted o para mí engañar al mercado de manera consistente, tratando de adivinar la fluctuación del precio de una acción en la siguiente semana. Desafortunadamente para nosotros, el precio de las acciones de Nifty Wrap ya habrá subido gracias al el nuevo papel de regalo en aerosol.

La teoría de Fama se llama hipótesis del mercado eficiente, y dice que los precios en los mercados financieros reflejan toda la información disponible. Cuando toda la información se tiene en cuenta en los precios de las acciones, los inversores han explotado todas las oportunidades de ganancia. Esto no implica que los precios no cambien, por el contrario, implica que no es posible predecirlos. Las fluctuaciones son el resultado de factores impredecibles y aleatorios; son el equivalente a que su autobús se retrase dos minutos por un accidente. Cuando los individuos son racionales, el mercado no es más predecible, sino menos. Por esta razón, los consejeros financieros que le dicen qué acciones adquirir son una pérdida de tiempo (en una ocasión, un periódico estadounidense pidió a algunos de ellos que eligieran las mejores acciones para el próximo año a la vez que también hizo que un orangután «eligiera» sus acciones favoritas; al final del año, ¡le había ido tan bien al orangután como a los humanos!) Se puede pensar que la aleatoriedad es igual al caos, pero de acuerdo con la teoría de Fama, cuanto más aleatorios son los precios, más eficiente es el mercado y cuanto más eficientes sean los mercados financieros, mejor canalizan el dinero en la economía.

Las expectativas racionales entierran aún más profundo el cuchillo en la economía keynesiana. Según recordará, Milton Friedman fue el primero en apuñalarla. Argumentó que la curva de Phillips, la base de las políticas keynesianas, colapsaría. La curva implicaba que el gobierno podía gastar en estimular la economía, disminuyendo el desempleo y elevando la inflación. Friedman afirmó que esto solo podía funcionar por un tiempo. Un estímulo en la economía conduciría a salarios más elevados y causaría que más personas tuvieran empleo. El problema era que los trabajadores no tendrían en cuenta el impacto de una inflación más elevada; y una vez que se dieran cuenta de que sus salarios reales (la cantidad de bienes que pueden comprar) no se elevaban, regresarían al nivel previo y más bajo de empleo.

El economista estadounidense Robert Lucas (n.1937) dijo que tomaban por sorpresa a los trabajadores de la misma manera que le ocurrió a usted el lunes por la mañana porque formaban sus expectativas a partir del pasado. La capacidad del gobierno para estimular la economía, aun de modo temporal, depende de que los engañen. Cuando se tienen expectativas racionales esto resulta imposible. Anticipan de inmediato los efectos de las acciones del gobierno. Al pensar si deben trabajar más, esperan una mayor inflación en el futuro. Entienden que esto significa que sus salarios no se elevarán y no trabajan más. Por tanto, es prácticamente imposible que el gobierno estimule la economía, incluso a corto plazo. Las personas son demasiado astutas como para que las engañen una y otra vez.

Lucas también consideraba que los mercados no tardaban en llegar a un equilibrio: raramente habría una demanda o una oferta demasiado pequeña de un producto. Los precios se ajustan para asegurarse de esto. Los economistas lo llaman compensación del mercado.

Lucas dijo que esto también ocurría en el mercado laboral: el precio del trabajo (los salarios) se ajustaría para que la oferta de la mano de obra (la cantidad de personas que buscan un empleo) sea igual a la demanda (la cantidad de personas que las empresas quieren contratar). Rara vez habrá una escasez de mano de obra y también será insólita una escasez de empleos. No puede haber desempleo, al menos no por un período significativo: los salarios no tardan en caer y las empresas contratan más trabajadores. La compensación del mercado, en combinación con las expectativas racionales, fue un fuerte ataque contra Keynes, quien había argumentado que la economía puede verse envuelta en situaciones en que las personas estaban buscando empleo, pero no podían encontrar uno. La compensación del mercado implicaba que cualquiera que quisiera trabajar con el salario actual podía hacerlo; los trabajadores sin empleo lo estaban por elección propia. Asimismo, las expectativas racionales implicaban que el gobierno no podía hacer nada para incrementar el empleo. La escuela del pensamiento de Lucas se llamó economía neoclásica. Revivió las ideas contra las que había luchado Keynes, las de la escuela clásica, que había asegurado que la economía siempre se ajustaría rápidamente para eliminar el desempleo y que no había punto alguno en el cual el gobierno intentara estimularla más.

La economía neoclásica es controvertida. ¿Los millones de personas que estaban desempleadas durante la Gran Depresión en la década de 1930 o en las recesiones que ha habido desde entonces, lo estaban por voluntad propia? ¿Acaso los mercados se ajustan tan rápido? Muchos

lo dudan. La hipótesis del mercado eficiente también se ha puesto en duda. ¿De verdad se pueden reunir y entender velozmente grandes cantidades de información económica de tal manera que en los mercados financieros no haya oportunidades de ganancias desaprovechadas? Respecto a esto, algunos se refieren a la historia del estudiante y el profesor de Economía, un creyente en la teoría de las expectativas racionales, que caminan juntos hacia clase. El estudiante ve un billete de 10 dólares en el suelo y va a recogerlo. El profesor chasquea la lengua y le dice: «No lo hagas. ¡Si de verdad hubiera un billete de 10 dólares ahí, ya lo habrían cogido!».

Hacia el final de nuestra historia, abordaremos la crisis económica que tuvo lugar al inicio de este siglo, cuando el sistema financiero dejó de funcionar. Resulta que los individuos no estaban totalmente informados y los mercados financieros no eran nada eficientes; lo que también provocó que las dudas en torno a las teorías de las expectativas racionales y los mercados eficientes se volvieran más agudas.

31

EL ATAQUE DE LOS ESPECULADORES

En la década de 1950, el gerente tradicional de un banco solía ser un pilar respetado de la comunidad, una persona cuidadosa que probablemente se acostaba temprano y no bebía demasiado. Quizá le pareciera aburrido y conservador, pero a partir de la década de 1970 apareció un nuevo tipo de banquero: ostentoso y arrogante. Estos banqueros amaban asumir riesgos. Querían enriquecerse rápidamente y gastar su dinero en coches veloces y champán caro. Ganaban su dinero a través de algo que se llama especulación. Normalmente las personas compran bienes porque quieren usarlos, como trigo para hacer pan y gasolina para usar un automóvil, pero cuando especulan compran cosas incluso si no tienen interés en usarlas. Pueden comprar mucho trigo simplemente porque creen que su precio se va a elevar cuando se pronostica una sequía en las zonas productoras de trigo. Si están en lo cierto, luego venderán el trigo y obtendrán una ganancia.

La especulación ha existido desde hace siglos, pero a partir de la década de 1970 realmente despegó. Los bancos tenían equipos de personas cuyo trabajo era comerciar con prácticamente todo con el fin de ganar dinero. Algunos especuladores tenían compañías propias que se conocen como «fondos de cobertura», las cuales se dedicaban por completo al negocio de la especulación. Una de estas compañías, Quantum Fund, fue establecida por un banquero húngaro amante de la filosofía llamado George Soros, quien era más bien distinto a muchos especuladores que estaban más interesados en relojes Rolex que en libros. Se convirtió en uno de los financieros más famosos del siglo.

Una forma en la que especuladores como Soros hacen dinero es comerciando con divisas: dólares, euros, yenes y muchas más. En la actualidad, el mercado de divisas es el mercado financiero más grande del mundo. El precio de una divisa es su «tipo de cambio»: la cantidad de dólares o euros que vale un peso mexicano, por ejemplo. Un tendero mexicano utiliza pesos para comprar dólares si quiere comprar pantalones estadounidenses. Si estos pantalones cuestan 10 dólares y un peso vale 10 centavos, entonces al tendero le cuestan 100 pesos. Si un peso solo vale 5 centavos, entonces los pantalones le cuestan 200 pesos. Como todo lo que se compra y se vende, las divisas están sujetas a la oferta y la demanda. Si los pantalones estadounidenses se ponen particularmente de moda en México, los mexicanos demandarán más dólares para poder comprarlos, lo que elevaría el precio de los dólares. Cuando la oferta y la demanda de divisas tiene un alza repentina, lo mismo ocurre con el tipo de cambio.

Cuando el valor en dólares de los pesos oscila mucho, es difícil que un tendero mexicano sepa qué precio aceptar para un pedido de pantalones estadounidenses durante los próximos seis meses dado que un precio rentable de dólares en la actualidad podría ser prohibitivo en seis meses si el peso se devalúa. Algunos países viven con esto: dejan que su tipo de cambio suba y baje, lo que se conoce como un tipo de cambio «flotante». Otros intentan evitar que se muevan y «fijan» sus tipos de cambio: en otras palabras, asignan un cierto valor a una divisa importante como el dólar. Lo fijan con la esperanza de dar más certidumbre a los consumidores y a los comerciantes. Saben cuánto podrán obtener por sus productos en el extranjero y cuánto les costarán los productos extranjeros.

Una divisa fija crea una oportunidad para que los especuladores ganen dinero, al atacar este valor fijo. En la década de 1970, el economista estadounidense Paul Krugman (n.1953) ideó una teoría en torno a esto. Con el fin de ver qué implica atacar un valor fijo, primero es necesario que entendamos la manera en la que un gobierno fija su divisa; lo hace vendiendo y comprando la divisa para mantener su valor. Lo mismo ocurriría si las autoridades quisieran fijar el precio de la gasolina en 15 pesos por litro. Si a 15 pesos la oferta de gasolina excede la demanda, las autoridades deben gastar dinero en comprar gasolina para evitar que el precio caiga. Por otro lado, si la demanda excede la oferta, las autoridades deben ofrecer más gasolina, si no el precio se elevará. El gobierno necesita mantener existencias de gasolina para ello.

De igual modo, supongamos que en mayo el gobierno mexicano establece un precio en dólares para el peso. Si en junio la demanda de

pesos es más alta de lo común, el gobierno puede imprimir más pesos para evitar que su valor se eleve por encima del precio establecido, pero si en julio las personas compran muchos dólares y venden más pesos de lo normal, el precio del peso corre el riesgo de desplomarse. Para mantenerlo elevado, el gobierno debe comprar pesos usando su reserva de dólares. Los economistas llaman a esto las reservas internacionales de un país y son cruciales para regular el nivel del tipo de cambio.

De acuerdo con la teoría de Krugman, los especuladores atacan los precios fijos cuando los gobiernos gastan demasiado. En la década de 1970, México fijó su divisa al dólar. El gobierno también estaba gastando cantidades inmensas en seguridad social, vivienda y proyectos de transporte. El gobierno no quería imponer impuestos elevados a la población para cubrir sus gastos. En su lugar, imprimió dinero. Puesto que circulaban más pesos que antes por cada dólar, parecía que el valor del peso en dólares estaba destinado a caer. Sin embargo, una caída quebraría el valor fijo. El gobierno debía evitarlo comprando pesos con sus reservas de dólares, para hacer que la cantidad de pesos en circulación fuera constante. Por un tiempo funcionó, hasta que se le acabaron los dólares. El gobierno siguió imprimiendo más dinero para costear sus programas de gasto y como ya no podía comprar pesos, la oferta de la moneda se elevó. El valor en dólares del peso se desplomó.

De hecho, de acuerdo con la teoría de Krugman, esta caída ocurrió a causa de las acciones de los especuladores de divisas antes de que se agotaran los dólares. Sabían que el gobierno estaba imprimiendo dinero y agotando sus reservas de dólares; sabían que se les acabarían los dólares en 60 días. En el día 60, cuando la divisa empieza a perder valor, los especuladores deben vender todos sus pesos porque si no, incurrirían en pérdidas: este es el ataque. En realidad, ocurre antes: el día 59 los especuladores saben lo que ocurrirá el día 60 y se deshacen de sus pesos, razonando de la misma manera en el día 58. Por lo tanto, antes de que el gobierno agote por completo sus reservas de dólares, los especuladores venden sus pesos y compran lo que queda de las reservas. El valor fijo del peso se quiebra. Los economistas llaman a esto una crisis monetaria. Los especuladores ganan porque han cambiado su riqueza a divisas más valiosas como el dólar. México llegó al punto de la crisis en 1976 y su divisa colapsó. Cuando la divisa vale tan poco, las importaciones cuestan mucho. Esto reduce el valor real de sus ingresos y los consumidores dejan de gastar: así, la economía cayó en recesión.

Tiempo después, el economista estadounidense Maurice Obstfeld

(n.1952) mostró que los países pueden tener crisis monetarias aun si no imprimen dinero, lo cual le ocurre incluso a los más ricos. A principios de la década de 1990, las divisas de varios países europeos estaban fijadas al marco alemán, que entonces poseía la divisa de la principal economía europea; pero los países se encontraban en una disyuntiva. Pensemos, por ejemplo, en Gran Bretaña. Por un lado, el gobierno quería mantener el valor fijo. La reputación del primer ministro John Major dependía de esto, y si el país lo abandonaba, quizá los bancos no confiarían tanto en Gran Bretaña y se mostrarían precavidos para prestarle dinero. Por otro lado, el gobierno quería abandonar el valor fijo y dejar que la libra cayera. Con el fin de preservar el valor de la libra, el gobierno debía mantener elevadas las tasas de interés: las tasas altas implican que los individuos ganan mucho conservando su dinero en libras y, por consiguiente, compran esa moneda, ayudando a mantener elevado su valor. Sin embargo, las tasas de interés elevadas estaban afectando a los propietarios británicos que habían contraído préstamos inmensos para comprar inmuebles y ahora luchaban por pagar las grandes cantidades de intereses.

La crisis de Gran Bretaña estalló cuando los especuladores dejaron de creer que el gobierno mantendría el precio fijo. Esperaban que la libra cayera. El ataque ocurrió en septiembre de 1992, en un día que llegaría a conocerse como el Miércoles negro. Fue una batalla entre los especuladores (personas como Soros, que habían pronosticado la caída de la libra) y el gobierno. Los especuladores comenzaron a vender libras en cantidades inmensas. El Banco de Inglaterra intentó contener esta ola comprando libras. John Major se reunió con sus ministros y decidieron incrementar las tasas de interés del 10% al 12%, una subida muy significativa. Después de la reunión, el secretario de Estado Kenneth Clarke iba camino a su oficina; su chófer se volvió para mirarlo y le dijo: «No funcionó, señor». El chófer había oído algo sobre el aumento en la tasa de interés en la radio y ahora las noticias eran malas: la libra seguía cayendo. En pocos minutos Clarke estaba de vuelta con el primer ministro. Aumentaron las tasas de interés al 15%. Los incrementos eran granos de arena en el desierto. Los especuladores podían ver que el gobierno terminaría dándose por vencido y siguieron vendiendo sus libras. Esa tarde, el gobierno prescindió del valor fijo y John Major consideró renunciar. El canciller de la Hacienda (Chancellor of the Exchequer) Norman Lamont dijo que durmió bien por primera vez en semanas porque ya no debía preocuparse por el valor de la libra. El gobierno había gastado miles de millones defendiendo la libra. George Soros terminó con una ganancia de mil millones de libras y se ganó el apodo de el hombre

que quebró al Banco de Inglaterra.

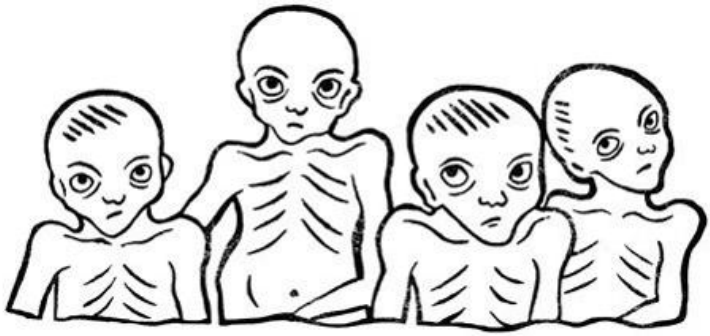
Algunos economistas creen que la especulación es algo bueno. Los especuladores de divisas solo responden a la realidad de las economías de los países. Atacan los valores fijos cuando los gobiernos siguen malas políticas, como gastar abundantemente o establecer tasas de interés excesivamente elevadas. De ser así, Soros ganó dinero gracias a una caída que iba a ocurrir de forma ineludible. Algunos dicen que los ataques especulativos pueden llegar a alentar a los gobiernos a adoptar políticas más sensatas; pero en la década de 1990, los especuladores fueron responsabilizados por los desastres económicos que ocurrieron en Asia. El primer ministro malayo Mahathir Mohamed manifestó que los especuladores eran criminales; dijo que Soros era un imbécil y que el comercio de divisas debía prohibirse. Soros respondió que Mahathir era una amenaza y que no se le debía tomar en serio.

El problema en Asia comenzó a finales de la década de 1990, cuando la economía tailandesa colapsó. Las empresas y los bancos incurrían en quiebra y quedaban edificios a medio terminar en Bangkok porque el dinero de sus propietarios se había acabado. Malasia y otros países de la región, como Corea del Sur e Indonesia, pronto se contagiaron de la enfermedad económica de Tailandia.

¿En qué se parecían los problemas de Tailandia con los de esos países? Los economistas creen que las crisis económicas pueden extenderse entre países, como ocurre con la gripe entre las personas. Lo llaman contagio económico y son los especuladores quienes extienden la enfermedad. Al ver lo que ocurrió en Tailandia, los especuladores comenzaron a preocuparse de que algo similar pudiera ocurrir en Malasia y en otros países cercanos. Si iba a suceder, querían deshacerse de sus reservas de divisa malaya, pero no solo les preocupaba la salud de la economía malaya sino también la opinión de otros especuladores. Si los mismos creen que otros también están preocupados y que, consecuentemente, venderán su divisa malaya, entonces ellos venden también la suya. Si una cantidad suficiente de especuladores piensa así, la divisa, en efecto, termina por colapsar. Es como gritar «¡Fuego!» cuando no hay ningún incendio: se genera una estampida. Los economistas llaman a esto crisis autocumplida. Algunas personas, como el economista estadounidense Jeffrey Sachs (n.1954), creen que es posible que los especuladores desencadenen crisis cuando no hay ningún problema economico. Las economías asiáticas estaban perfectamente y sus gobiernos las estaban administrando con sensatez; no eran como México en la década de 1970. El ataque insufló un pánico innecesario entre los especuladores, según dicen los críticos. Esta es la razón por la que Mahathir estaba

tan furioso.

Más adelante volveremos a encontrarnos con los especuladores. Muchos de ellos comercian con productos financieros bastante más complicados que el dólar y el yen. Como se verá en el capítulo 38, a comienzos del siglo XXI los especuladores comerciaban con productos tan difíciles de entender que muchos comenzaron a sospechar que las finanzas eran una brujería peligrosa. Consideraron que los especuladores eran salvajes e imprudentes y que era necesario detenerlos.



SALVANDO A LOS DESAMPARADOS

Cuando apenas tenía 11 años, el economista indio Amartya Sen (n.1933) fue testigo de las consecuencias de un ataque homicida en Daca, su pueblo natal, que actualmente es la capital de Bangladesh. Había disturbios en la ciudad y los musulmanes y los hinduistas se estaban matando los unos a los otros. Un jornalero musulmán llamado Kader Mia, que trabajaba cerca, entró corriendo al jardín de la familia Sen, ubicado en el área hinduista de la ciudad. Estaba bañado en sangre después de que una pandilla local lo apuñalara en la espalda. Sen le dio agua e hizo sonar la alarma. De camino al hospital, Mia le contó cómo su esposa le había dicho que no se arriesgara a entrar a la zona hinduista donde podían lastimarlo, pero su familia pasaba hambre y debía hacerlo para ganar dinero. Este hombre murió un poco más tarde ese mismo día.

Este homicidio destrozó al joven Sen, pues se dio cuenta de que la pobreza no era solo la falta de dinero o de comida. Los pobres carecían de muchas libertades que los ricos daban por sentadas. Como era pobre, Mia luchaba por proveer suficiente comida a su familia, pero su pobreza también implicaba que no podía depender de la libertad que conlleva el saber que se está en un lugar seguro. Quienes tienen dinero no tienen que ir a un lugar peligroso para ganarlo; siempre pueden aceptar un trabajo en otra parte o comprar comida con sus ahorros. Mia, por otro lado, no tenía otra opción y lo pagó con su vida.

Esta experiencia dio forma al pensamiento de Sen como economista.

Sen quería entender las situaciones de los desamparados económicos, de personas como Kader Mia. Sen es, a la vez, filósofo y economista; algo inusual actualmente, pero que lo sitúa al lado de los primerísimos pensadores en esta área, filósofos que se interesaron por el bienestar material de los seres humanos. La curiosidad filosófica de Sen lo llevó a cuestionar los supuestos más básicos de la Economía.

Al pensar en la pobreza a la que se enfrentan personas como Kader Mia, el economista plantea la siguiente pregunta: «¿pobreza de qué?». La respuesta económica convencional es pobreza de dinero o pobreza de alimento y cobijo. Las personas son pobres cuando carecen de bienes materiales, pero para Sen el problema es más amplio que esto. Pensemos en el beneficio que supone tener una bicicleta. La bicicleta permite llegar a lugares a los que uno necesita ir. En sí misma, no es lo que incrementa el bienestar, sino el hecho de disponer de un medio de transporte. Sen llama al transporte una capacidad. Una buena vida necesita diversas capacidades: estar alimentado, estar sano, formar parte de una comunidad, tener seguridad y demás. La conexión entre bienes materiales y capacidades es compleja. Una bicicleta crea una capacidad de transporte para una persona sin discapacidades, pero no para alguien que tiene una que le impida andar en bicicleta.

Cuando decimos que alguien es pobre porque vive con, aproximadamente, 2.000 calorías a la semana, usamos una medida «absoluta» de pobreza. Por otro lado, si la pobreza es «relativa», alguien se considera pobre cuando está muy por detrás del promedio. En un país rico, el promedio es elevado, y por lo tanto, en la definición relativa una persona pobre bien podría tener una televisión y un teléfono móvil. La idea de las capacidades de Sen une lo relativo y lo absoluto: las capacidades son absolutas, pero los requerimientos materiales para lograrlas son relativos. Por ejemplo, una capacidad que es necesaria para formar parte de la sociedad adecuadamente es ser capaz de presentarse socialmente sin vergüenza. Esta capacidad es absoluta porque la cualidad de no tener vergüenza es la misma para un neoyorquino que para un campesino indio. Con todo, los requerimientos materiales son diferentes. Para los neoyorquinos incluye tener un par de zapatos; para ellos sería vergonzoso salir a trabajar descalzos porque no pueden permitirse unos zapatos, mientras que para un campesino indio puede ser perfectamente aceptable. Para estos últimos, estar libre de vergüenza depende de otros factores, como de con quién se casan sus hijos.

De acuerdo con Sen, el desarrollo social es la expresión de las capacidades. Cuando más personas son capaces de formar parte de sus comunidades y están a salvo y sanas, la sociedad avanza. En

particular, la educación ofrece la libertad de convertirse en la persona que alguien quiere llegar a ser por haber aprendido a leer, escribir y pensar en diversas temas. También la democracia proporciona la oportunidad de influir en la administración de la sociedad y, por consiguiente, se trata de otra libertad que forma parte del mismo desarrollo. El desarrollo real es más que el económico, medido a partir de la producción de bienes. Es el desarrollo humano: más individuos experimentan la libertad de haber desarrollado las capacidades necesarias para tener una buena vida.

¿Acaso esto significa que más fábricas, tecnología de mejor calidad y bienes y servicios más baratos carecen de relevancia para el desarrollo humano? En absoluto. Para que una sociedad tenga escuelas y hospitales, debe disponer de los recursos necesarios para establecerlos; si bien el desarrollo económico no es lo mismo que la noción más amplia de desarrollo humano de Sen. Por ejemplo, incluso después de décadas de crecimiento económico, Pakistán sigue teniendo una tasa elevada de analfabetismo, en particular entre las mujeres. Por lo tanto, una mayor renta nacional no garantiza un mayor desarrollo humano. Como consecuencia, Sen ha impulsado nuevas formas de medir el progreso económico. Pudo poner en práctica esta idea en la década de 1990, cuando ayudó a la Organización de las Naciones Unidas a mejorar la medida tradicional del desarrollo: el producto interior bruto. El producto interior bruto mide la renta nacional de un país y se calcula al sumar lo que produce cada año. Sen pensó en una alternativa que incluía la expectativa de vida y la alfabetización además de la renta. Recibió el nombre de índice de desarrollo humano y resaltaba la diferencia entre el desarrollo humano y el económico: Sri Lanka tenía una puntuación más alta que Arabia Saudí en desarrollo humano aun cuando Arabia Saudí era mucho más rico. Ahora la mayoría de los economistas están de acuerdo con Sen en que el desarrollo no solo se relaciona en exclusiva con la renta de un país sino también con la salud y la educación de sus habitantes.

La capacidad más básica de todas es la alimentación. Implica tener suficiente para comer y la privación de alimento más extrema conduce a la malnutrición y a la muerte. En esto, la experiencia de Sen volvió a su juventud. En 1943, tan solo aproximadamente un año antes del asesinato de Kader Mia, colaboró repartiendo arroz a las víctimas de la Gran Hambruna de Bengala por la cual fallecieron casi tres millones de personas. Los recuerdos de la inanición generalizada regresaron a Sen mientras desarrollaba su teoría de la hambruna décadas después. En ese momento, en las décadas de 1970 y 1980, terribles hambrunas asolaban África y Asia. La causa más obvia parecía ser la falta de alimento: la gente moría de hambre cuando no llovía y los cultivos

perecían; o quizá, como concluyó Thomas Malthus en el siglo XVIII, simplemente había demasiadas bocas que alimentar a causa del rápido crecimiento poblacional.

Sen encontró defectos en las explicaciones comunes. En Estados Unidos hay sequías de vez en cuando, pero nadie nunca muere de hambre. Asimismo, si bien Malthus advirtió sobre las consecuencias de un exceso de población, las hambrunas habían ocurrido en Etiopía y Sudán, lugares donde la población vive dispersa en grandes áreas de tierra. Sen consideró que el hecho de que ciertas personas no tengan suficiente alimento no es lo mismo que el hecho de que no haya suficiente comida en general. La comida no solo es comida: es una mercancía que se obtiene a través del mercado y, por lo tanto, existen todo tipo de razones por las que no se puede obtener suficiente.

Sen argumentó que las hambrunas ocurren cuando los «privilegios» de comida colapsan a un nivel demasiado bajo como para alimentar de modo adecuado. Los privilegios individuales equivalen a cuánta comida puede uno costearse dados sus ingresos y el precio de la comida. Los privilegios también incluyen los alimentos que cultivan en casa y cualquiera que les proporcione el gobierno. Estos pueden colapsar incluso cuando no hay una escasez generalizada, una sequía o una explosión en las cifras poblacionales. Ninguna de estas situaciones es necesaria para que haya una hambruna. En ocasiones, los pobres simplemente quedan excluidos del mercado por los precios. Este hecho ayuda a entender las preguntas que se planteó Sen a raíz de lo que observó durante la hambruna de Bengala. Si la escasez de comida genera las hambrunas, ¿por qué la gente moría de hambre frente a tiendas repletas de alimentos y por qué no le pasaba lo mismo a sus amigos y parientes adinerados?

Sen utilizó la idea de los privilegios para explicar las hambrunas de las décadas de 1970 y 1980. Durante la escasez de alimento en Bangladesh en 1974, la producción de comida era alta pero una inundación había arruinado las cosechas, lo que hizo que se despidiera a muchos jornaleros en el campo. Otros, preocupados por la inundación, comenzaron a comprar comida, lo que provocó que los precios se dispararan. Muchos de los más pobres no podían costearse comida debido a los elevados precios y a la falta de ingresos, por lo que algunos murieron de hambre. Cuando los precios volvieron a la normalidad, la hambruna terminó.

Sen argumenta que al entender mejor cómo fluctuaciones en los mercados ocasionan hambrunas, se pueden tomar más medidas para evitarlas. Por ejemplo, a principios de la década de 1970, una sequía

les hizo perder a los trabajadores agrícolas sus trabajos en el estado indio de Maharastra. El gobierno los empleó construyendo carreteras y cavando pozos, proporcionándoles un salario y protegiendo sus privilegios alimentarios. De esa manera se evitó una hambruna.

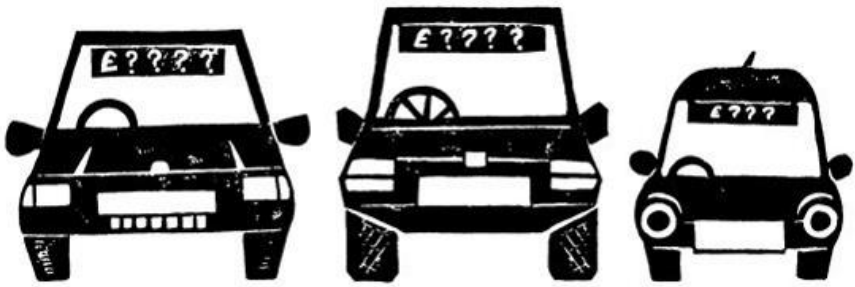
Sen opina que la democracia y la prensa libre son esenciales para impedir las hambrunas. Cuando los periodistas pueden escribir sobre las dificultades a las que se enfrentan los pobres, el gobierno tiene un incentivo para hacer algo para solucionarlo; de no ser así, se arriesgan a ser expulsados del poder en las siguientes elecciones. Sen cree que esta es la razón por la que la India no ha sufrido ninguna hambruna desde su independencia. Por otro lado, la peor hambruna del siglo XX (la de China a finales de la década de 1950, en la que murieron 30 millones de personas) duró tanto tiempo y se cobró tantas vidas porque los periodistas no tenían libertad para escribir sobre lo que querían. El gobierno chino había lanzado su Gran Salto Adelante, que buscaba modernizar la economía y del cual una parte fue una reorganización desastrosa de la agricultura. Sin nadie que denunciase lo que estaba haciendo, el gobierno pudo seguir con sus políticas cobrándose tantas vidas.

Una más reciente tuvo lugar en Etiopía en 1984. Los reportajes televisivos en torno a tal hambruna conmocionaron al mundo. Fue entonces cuando se volvió tendencia que estrellas de rock celebrasen grandes conciertos para recaudar dinero para África. Aunque fue horrible, la hambruna etíope fue pequeña en comparación con la que asoló China a mediados del siglo XX, o con la de la Unión Soviética a mediados de la década de 1930, durante la cual fallecieron a 8 millones de personas. Afortunadamente, las hambrunas en esta escala masiva parecen algo del pasado. En la actualidad suelen restringirse a regiones de África en guerra. Durante las hambrunas, con frecuencia, no se muere tanto a causa de la inanición como de enfermedades mortales que se propagan en el caos de la guerra.

Se suele pensar en la Economía como el estudio de las bolsas de valores, las grandes industrias y las decisiones que toman los hombres de negocios. Sin duda, estos aspectos son importantes, pero Sen mostró que la economía era más que esto. En el siglo XIX, Alfred Marshall declaró que los economistas necesitaban tener los corazones calientes y las cabezas frías. Sen es un ejemplo del tipo de economista del que Marshall habló: utilizó la lógica para pensar en las dificultades a las que se enfrentan las personas que pertenecen al estrato más bajo de la sociedad: los millones como Kader Mia que deben arreglárselas y que suelen perder la batalla por la supervivencia. Para Sen, la Economía trata sobre los diversos elementos que aquellos más pobres

necesitan con desesperación para tener vidas felices y completas. El dinero para alimentos es importante, pero también lo es saber leer, estar sano y tener la oportunidad de participar en la dirección de la sociedad. El verdadero desarrollo humano tiene que ver con el crecimiento de la libertad misma.

33



CONOCERME, CONOCERTE

En un radiante banquete para celebrar la entrega del Premio Nobel en Estocolmo, el economista estadounidense George Akerlof (n.1940) explicó su pensamiento económico a los invitados, entre los que estaban el rey y la reina de Suecia: «Lleven a un caballo viejo y triste al mercado. Pongan una anguila viva bajo su cuello. Aparentará juventud». Los vendedores de caballos viejos utilizan toda clase de trucos para hacer que sus caballos parezcan vivaces. Sin embargo, pueden tener consecuencias negativas: «En un lado del mercado están los embaucadores. El otro lado los evita. En el extremo, los mercados colapsan por completo».

Akerlof se volvió famoso por un artículo publicado en 1970 titulado «El mercado de los limones» («The market for Lemons»), que mostraba una versión moderna del dilema del comprador de caballos: cómo comprar un coche usado. El coche que está pensando comprar a su vendedor local puede ser bueno. Sin embargo, podría ser una chatarra (un «limón»), uno que tiene buena apariencia en la entrada del estacionamiento pero que seguramente se averiará si lo conduce más de unos pocos kilómetros. No puede saberlo hasta después de adquirirlo. El vendedor sabe si el coche es un limón, pero siempre le dirá que se encuentra en excelentes condiciones. Los compradores y vendedores estarán dispuestos a comerciar con automóviles buenos por un precio elevado, con los malos, por uno bajo. El problema es que los compradores no saben cuáles son buenos y cuáles no. Asumamos que la mitad son buenos y la mitad malos; por consiguiente, hay una probabilidad del 50% de que aquel que está

considerando comprar sea un limón. Usted no estaría dispuesto a pagar un precio elevado por él; solo estaría dispuesto a pagar un precio a medio camino. El problema es que los propietarios de automóviles de calidad no estarían dispuestos a venderlos por precios intermedios, muy por debajo de su valor de mercado, por lo que dejan de poner en venta sus vehículos. Los dueños de limones, por otro lado, están dispuestos a vender; el hecho de que algunos pongan su coche a la venta ya es sospechoso. Consecuentemente, los de menor calidad expulsan a los mejores del mercado. Esto es un fallo de mercado porque hay muchas personas dispuestas a pagar un precio elevado por un buen coche.

La idea de Akerlof es que en la economía algunos individuos saben más que otros. Quizá esto suene ridículo por su obviedad, pero cuando escribió su artículo esa idea era algo que no se entendía bien. El modelo estándar de la Economía mostraba que los mercados funcionaban bien; generarían un resultado en el que se satisfarían los deseos de los compradores tan bien como fuera posible y empleando los recursos disponibles (observamos cómo lo hacen en el capítulo 25). Sin embargo, esto dependía de grandes supuestos. Los mercados debían ser competitivos y no podían sufrir de externalidades como que la contaminación de una fábrica imponga costes sobre una pescadería cercana. Los economistas sabían que en la práctica los mercados suelen quedarse cortos. Akerlof se percató de que había otro supuesto del modelo convencional que se había ignorado. Para que los mercados funcionen bien, las personas deben tener toda la información: cuánto cuestan los coches, qué calidad tienen, si un empleado es trabajador o cuán fiable es un prestatario. Si vamos a hacer negocios juntos, querrá saber si soy competente y yo querré saber lo mismo de usted. El supuesto de la «información perfecta» (que las personas lo saben todo) rara vez se ponía en duda. Cuando Akerlof intentó publicar su artículo, fue rechazado por una revista tras otra. Un editor dijo que la idea era trivial; otro que, de ser cierta, la Economía tendría que cambiar. Con el tiempo se publicó el artículo de Akerlof y la Economía, en efecto, cambió. Ayudó a emprender un nuevo campo, la economía de la información.

Los economistas tienen un nombre técnico para el problema de los limones (selección adversa) y descubrieron que se daba por todas partes. Pensemos en los seguros médicos. Cuando usted contrata un seguro médico, paga una cantidad mensual (una prima) a una compañía y esta promete pagar sus cuentas médicas si enferma. En los mercados de seguros son los compradores (las personas que quieren tener seguros) quienes saben más que los vendedores, la aseguradora. Una aseguradora querría cobrar una prima elevada a las personas que

no están sanas porque tienen probabilidades de necesitar servicios médicos con frecuencia, y una baja a las personas saludables. Sin embargo, para la aseguradora es difícil distinguir entre quiénes están sanos y quiénes no. Así, como los compradores de coches usados, se quedan a medio camino y cobran una prima de nivel medio a todos. De igual forma que los dueños de coches en buen estado, las personas sanas no quieren formar parte del mercado. La prima es demasiado elevada para ellas, dado el bajo riesgo de enfermedad. Las únicas personas que quieren contratar seguros son las que no están sanas. Por consiguiente, los no saludables expulsan a los saludables. La aseguradora eleva después sus primas notablemente para cubrir los elevados costes de tener que pagar las cuentas médicas de los enfermos que contratan seguros. Con el tiempo, solo las personas más enfermas están dispuestas a contratar los costosos seguros que se ofrecen.

La selección adversa ocurre cuando los compradores o los vendedores desconocen información importante, como cuando un comprador no sabe en qué estado se encuentra un coche, o un vendedor de seguros sabe poco sobre la salud de un cliente potencial. Los mercados también se perturban cuando las acciones de las personas son desconocidas. Los economistas llaman a esto riesgo moral. Después de adquirir un seguro para cubrir la pérdida de su teléfono móvil, puede volverse menos cuidadoso con él porque sabe que obtendrá uno nuevo si lo pierde en el autobús. Las aseguradoras saben esto, pero no pueden controlarlo. En consecuencia, no querrán asegurarlo por completo. Quizá le pidan que cubra una porción por cualquier pérdida. Una vez más, es un fallo de mercado porque le gustaría tener cobertura completa y a la empresa le gustaría vendérsela, pero una falta de información evita este intercambio.

Vendedores y compradores encuentran maneras de lidiar con algunos de estos problemas. Los individuos logran comprar y vender automóviles usados decentes, por ejemplo. Los compradores intentan averiguar la historia de los automóviles que piensan comprar y los vendedores de coches en buen estado ofrecen garantías. Michael Spence (n.1943), otro pionero de la economía de la información, investigó el modo en que las personas sortean la falta de información al «hacerse señales» entre sí. Por ejemplo, las empresas quieren contratar a las personas más productivas, pero es difícil observar sus habilidades. Una manera de indicarlas es obtener credenciales educativas. Si llevamos más allá la idea, la educación quizá no asegure que los candidatos sean mucho mejores en sus trabajos; las credenciales simplemente ayudan a los empleadores a distinguir entre aquellos productivos e improductivos. En ocasiones, no obstante, no

existe una solución fácil para la falta de información. Si un banco no tiene forma de determinar si está dando préstamos a dueños responsables de negocios o a rufianes, puede dejar de dar préstamos en general. Según advierte Akerlof, cuando la información es escasa, los mercados pueden llegar a congelarse por completo, dejando de ofrecer bienes útiles que las personas y los negocios necesitan.

Mientras estaba en el Instituto Tecnológico de Massachusetts en la década de 1960, Akerlof se hizo amigo de otro estudiante, un futuro pionero de la economía de la información que compartiría el escenario con él en Estocolmo, Joseph Stiglitz (n.1943). Stiglitz era de Gary, Indiana, una ciudad industrial fundada a principios del siglo XX por la United States Steel Corporation, la gigantesca compañía que creó en 1901 un grupo de comerciantes estadounidenses que incluía a Andrew Carnegie. La pobreza, la discriminación y el desempleo de los que Stiglitz fue testigo en Gary influyeron en su pensamiento como economista. «Tras haber observado las desventajas de la economía de mercado sería difícil mostrar euforia por sus maravillas», dijo. La economía convencional, en la medida en la que defendía los libres mercados por encima de todas las cosas, simplemente estaba equivocada.

Para Stiglitz, la economía de la información es relevante para las preguntas más importantes del pensamiento económico, por ejemplo, cómo se enriquecen los países pobres. En la década de 1990 pudo aplicar sus teorías en el mundo real. Se convirtió en el consejero del presidente Bill Clinton y luego se unió al Banco Mundial en Washington, que proporciona préstamos y consejos sobre políticas económicas a los países en vías de desarrollo. Stiglitz no era el funcionario de gobierno promedio: solía caminar con la corbata torcida y no le preocupaba ofender a aquellos que estaban en el poder. En Washington, Stiglitz atacó a funcionarios y economistas establecidos que se aferraban a la idea de que los libres mercados eran la solución para los países pobres.

El Banco Mundial y una organización similar de Washington, el Fondo Monetario Internacional, habían presionado a los países en vías de desarrollo para que adoptaran políticas de libre mercado, incluyendo la apertura de sus economías al flujo exterior de dinero. Argumentaban que el dinero se invertiría en fábricas y carreteras nuevas y, por consiguiente, ayudaría al desarrollo de estas economías. Inmensas cantidades de dinero entraron en las economías de Asia Oriental, pero como vimos previamente, en 1997 esos países se estrellaron contra un muro económico. Los prestamistas extranjeros no se habían preocupado lo suficiente de si las personas a las que les

prestaban podrían pagar los préstamos. Habían elaborado esos préstamos con información deficiente y al final muchos de los prestatarios no les pudieron hacer frente. El riesgo moral empeoraba las cosas porque los prestamistas esperaban ser rescatados por los gobiernos si las cosas salían mal. Como consecuencia, no tenían incentivos para mostrarse cuidadosos sobre a quién le prestaban.

El buen funcionamiento de los mercados financieros depende de que los prestamistas puedan evaluar de manera fidedigna cómo de fiables son aquellos a quienes les prestan dinero y de que los inversores entiendan el carácter arriesgado de los proyectos en los que ponen su dinero. Los mercados financieros se relacionan por completo con la información, mucho más que los mercados de productos como el petróleo o el trigo. Cuando los mercados financieros no están bien desarrollados, como ocurrió en Asia Oriental, no son aptos para ordenar información compleja. Stiglitz se mostró feroz contra las recomendaciones de los funcionarios de Washington: ignoraban por completo los riesgos de las políticas de libre mercado que permiten el flujo al interior y hacia el exterior de los países, sin restricción alguna, cuando los prestamistas no tienen buena información sobre los prestatarios. Comparó esta política con ponerle un motor de Ferrari a un viejo coche y luego conducir sin preocuparse por el estado de las llantas o la capacidad del conductor.

La economía de la información también tiene relevancia con respecto a los grandes desafíos económicos a los que se enfrentan las economías avanzadas. Desde la Gran Depresión de la década de 1930, los economistas no han parado de darle vueltas a las posibles causas del desempleo. George Akerlof se lo había preguntado desde que tenía 11 años, cuando su padre perdió el empleo (razonó que cuando un padre pierde su trabajo y por consiguiente deja de gastar, otro perderá su empleo y así sucesivamente: la reacción en cadena que resulta se convierte en una espiral económica descendente; sin saberlo, este escolar había descubierto uno de los principios esenciales de la economía de Keynes). La economía de la posguerra que se basaba en la obra de Keynes afirmaba que los salarios no solían caer fácilmente durante las recesiones y que al mantenerse elevados disuadían a las empresas de emplear más trabajadores. ¿Por qué no caían? La economía de la información proporcionó una nueva respuesta. Un empleador no puede cuidar a sus trabajadores todo el tiempo y por lo tanto no sabe lo duro que están trabajando. Para alentarlos, incrementa los salarios que les paga. Cuando todos los empleadores hacen lo mismo, el nivel de salarios general crece; con un nivel elevado de salarios, las empresas contratan menos trabajadores y el desempleo aumenta. La amenaza de desocupación incentiva a trabajar

duro a los trabajadores que ya cuentan con empleo. Esta manera de entender en el desempleo se convirtió en parte de una nueva interpretación de Keynes, la cual adoptaron los economistas keynesianos de la actualidad.

Cuando Akerlof y Stiglitz inauguraron el nuevo campo de la economía de la información, muchos economistas pensaban que los mercados funcionaban bastante bien la mayor parte del tiempo. Creían en la «mano invisible», la idea de Adam Smith de que la compraventa en los mercados conduce al mejor uso de los recursos de la sociedad. Los fallos en el mercado a causa de problemas de información no necesariamente significan que las personas sean estúpidas o irracionales. Es perfectamente racional que se dejen de comprar caballos porque sospechan que los que les están ofreciendo son viejos, pero estos fallos implican que la mano invisible dejó de funcionar. Al recibir su Premio Nobel, Stiglitz sugirió que el motivo por el que la mano es invisible es que no existe y, si existe, está paralizada.

PROMESAS ROTAS

Las personas cambian de parecer cuando sería mejor que no lo hicieran. Esta aserción ordinaria es la base de una teoría económica que establece que aun con las mejores intenciones, los gobiernos no pueden evitar boicotear sus propias metas. Son como maestros bienintencionados que cambian de opinión sobre castigar a estudiantes vagos incluso si eso iba a alentar a los estudiantes a trabajar duro y aprobar sus exámenes. Los maestros dicen que castigarán a los estudiantes si no hacen sus tareas, pero luego los dejan ir cuando no las entregan. ¿Por qué? Bueno, si los castigaran, los profesores tendrían que quedarse hasta tarde y prefieren irse a su casa a su hora. Los alumnos saben que los maestros no cumplen sus amenazas y por lo tanto, no hacen sus deberes; nunca dejan de ser vagos y no aprueban los exámenes. Si los estudiantes hubieran creído las amenazas, hubieran hecho sus tareas y los maestros hubieran podido irse a sus casas a tiempo. Todos pierden porque los alumnos vagos no se creen las amenazas.

El efecto que los maestros pretenden provocar —la amenaza de un castigo que lleva a que los estudiantes hagan su tarea— se desarrolla en el tiempo. Lo mejor que pueden hacer el lunes es amenazarlos con un castigo si no entregan sus deberes el miércoles; para cuando llega ese día, no obstante, lo mejor que pueden hacer es dejar ir a los estudiantes. Los maestros se dicen a sí mismos: «los deberes no se han hecho, entonces ¿qué sentido tiene castigarlos y tener que quedarme hasta tarde?».

A finales de la década de 1970, dos economistas estudiaron el problema de intentar alcanzar una meta a lo largo del tiempo. Finn Kydland (n.1943) creció en una granja en Noruega, el único pupilo de su zona que llegó más allá de la primaria. Cuando estaba estudiando su doctorado en la Universidad de Carnegie Mellon, en Pittsburgh, conoció al estadounidense Edward Prescott (n.1940) y a su regreso a Noruega, lo convenció para que pasara un año con él en la Escuela de Economía de Noruega, en Bergen. En este silencioso edificio, mucho después de que todos se hubieran ido a sus casas, Kydland y Prescott idearon su nueva teoría y acuñaron un nuevo término. Los profesores indulgentes se enfrentaban a un problema de inconsistencia temporal : lo que es mejor hoy ya no lo será mañana.

Los científicos que intentan controlar el vuelo de un cohete no se enfrentan al problema de la inconsistencia temporal. Cuando lo lanzan el lunes dan instrucciones a su ordenador para que llegue a la luna el miércoles y consuma tan poco combustible como sea posible. Pueden cargar previamente un conjunto de instrucciones en el ordenador el lunes y cubrir así la totalidad del vuelo o podrían dar algunas instrucciones el lunes, otras el martes y algunas más el miércoles. No importa cómo lo hagan; lo que es mejor el lunes lo es también el miércoles porque el ordenador del cohete siempre cumple sus promesas.

Cuando se trata con personas, esto sí importa. El lunes los maestros se dan un conjunto de instrucciones para la semana: castigo si no hay tarea; pero el miércoles hacen algo diferente. Las personas se diferencian de los cohetes porque anticipan el futuro. Saben qué es probable que ocurra mañana y por consiguiente alteran su comportamiento hoy. Los estudiantes saben que los maestros no mantendrán sus amenazas y no se preocupan por hacer su tarea.

Kydland y Prescott, en la década de 1970, se contaban entre un grupo de economistas que argumentaron que el principio de la economía keynesiana que dictaba que el gobierno podía controlar fácilmente la economía era erróneo porque asumía que la economía era como un cohete. Afirmaban que esto solo era cierto si los individuos no fueran completamente racionales. Este nuevo enfoque económico examinaba cómo funcionaba la economía teniendo expectativas racionales, idea que tratamos en el capítulo 30. Cuando las personas tienen este tipo de expectativas hacen predicciones en torno a lo que va a ocurrir usando toda la información que está a su alcance, incluyendo la que se relaciona con las políticas económicas del gobierno. No cometen errores por no tener en cuenta información importante. Kydland y Prescott descubrieron que las expectativas racionales conducen a la

inconsistencia temporal. El problema de los maestros surge porque sus estudiantes tienen en cuenta las acciones del lunes, las cuales anticipan lo que sus profesores harán el miércoles. Los ingenieros aeroespaciales luchan contra la naturaleza, pero los maestros y los gobiernos participan en una actividad más arriesgada, en la que se enfrentan a personas astutas.

La política económica keynesiana que se seguía en las décadas de 1950 y 1960 se basaba en la idea de que el gobierno podía afectar al rumbo de la economía al ajustar cuánto gastaba (una política alterna, menos favorecida por los keynesianos, era que el gobierno ajustara cuánto dinero ponía en circulación). De acuerdo con la curva de Phillips, que mostraba que un nivel de desempleo bajo estaba acompañado de una inflación elevada, los gobiernos podían usar estas políticas para reducir el desempleo a costa de un poco más de inflación. Los teóricos de las expectativas racionales declararon que esto era imposible. Si el gobierno estimula la economía, las personas racionales prevén que el incremento de salarios será consumido por el incremento de precios, defendían. Los salarios reales (los bienes reales que los individuos pueden comprar) no cambiarán y al saber esto, no se generará más empleo. El único efecto de las políticas gubernamentales será aumentar la inflación. De acuerdo con esta visión de la economía, lo mejor que pueden hacer los gobiernos es mantener una baja inflación no imprimiendo demasiado dinero ni gastando mucho.

A sabiendas de esto, el gobierno no puede evitar intentar reactivar la economía. En enero, el gobierno hace una promesa: dice que mantendrá baja la inflación porque sabe que, a la larga, intentar estimular la economía es fútil y solo llevará a una mayor inflación. Sin embargo, para mayo, el gobierno tiene una popularidad baja y se acercan las elecciones al final del año. Aunque el gobierno normalmente no puede influir en el empleo, excepcionalmente puede hacerlo en el futuro inmediato, si estimula la economía de forma inesperada. En mayo intenta llevar tal acción a cabo con la esperanza de obtener crédito político por el bajo nivel de desempleo. Durante un período breve, las personas consiguen más empleos en respuesta a los salarios elevados, pero el nivel más bajo de empleo no tarda en restaurarse cuando se dan cuenta de que los precios más altos consumieron los salarios más elevados. El gobierno intenta hacer lo mismo en junio, julio y agosto. Debido a que sus acciones únicamente surten efecto cuando son repentinas, solo funcionan a veces (y solo por un período breve); con el tiempo no hay menos desempleo que si el gobierno hubiera mantenido su promesa. La diferencia es que la inflación termina en 8% en vez del 2%. Los individuos entienden el

dilema del gobierno, y por lo tanto no creen en sus promesas de baja inflación. De igual manera que el maestro, el gobierno quiere mantener sus promesas, pero cuando llega el momento no puede hacerlo. El resultado de las promesas incumplidas es que la economía es más volátil: si los precios se disparan es menos estable, más turbulenta e impredecible.

Quizá usted crea que sería algo bueno que un gobierno (o maestro) bienintencionado tenga tanta decisión como sea posible sobre qué hacer en cada momento. Los economistas lo llaman política discrecional : la libertad absoluta para decidir. En mayo, el gobierno decidió hacer algo en respuesta a las circunstancias actuales y decidió hacer algo en junio, julio y agosto también. Sin duda, la discrecionalidad permite que el gobierno evalúe las condiciones y luego actúe, lo que genera el resultado óptimo con el tiempo, ¿no? La teoría de Kydland y Prescott muestra por qué la discrecionalidad en realidad reduce el poder del gobierno para llevar a cabo las mejores políticas. El gobierno no fracasa porque sea corrupto o estúpido; mejor dicho, su libertad para decidir en cada momento lo lleva a emprender acciones contraproducentes.

Kydland y Prescott dijeron que en vez de usar la discrecionalidad —tomar decisiones independientes en mayo, junio y julio— los gobiernos deberían seguir una regla predeterminada, como «mantener siempre baja la inflación». No obstante, ¿cómo pueden ejecutarla los gobiernos? Ellos tienen los controles del poder y, por consiguiente, siempre romperán su propia regla. El problema es que cuanto más poder tengan, menos parecen tener. No importa con cuánta fuerza lo prometan, nadie los va a creer (de igual manera que se ignoran las amenazas de un maestro gritón).

Después de que Kydland y Prescott idearan su teoría, los economistas buscaron soluciones que permitieran al gobierno cumplir sus normas y resolver el problema de la inconsistencia temporal. Muchas de ellas abogaban por modificar la forma de operar los bancos centrales. El banco central es el banquero del gobierno y la organización que emite billetes y monedas. En la actualidad, los bancos centrales llevan a cabo las políticas monetarias del gobierno: acciones que alteran la oferta de dinero y la tasa de interés. Los bancos centrales comenzaron como compañías privadas. Un grupo de comerciantes fundó el Banco de Inglaterra, uno de los más antiguos, en 1694, pues quería asegurarse de que Gran Bretaña tuviera suficiente dinero para hacerle frente a Francia. Gradualmente, los bancos centrales se vincularon al gobierno. En 1946, se nacionalizó el Banco de Inglaterra; Stafford Cripps, el canciller de Hacienda británico de finales de la década de

1940, solía llamarlo «su» banco. Los gobiernos usaron los bancos centrales para llevar a cabo políticas keynesianas. Llegaron a estar bajo el control del gobierno para que los políticos los usaran como mejor les pareciera.

Una solución al problema de la inconsistencia temporal es que el gobierno renuncie al poder que ejerce sobre el banco central. Si el banco central se vuelve independiente, de acuerdo con este argumento, las políticas monetarias ya no correrían el riesgo de que los políticos las manipulen. Los votantes no eligen a los directores de los bancos centrales y estos no necesitan llevar a cabo acciones que puedan hacerlos más populares a corto plazo, por tanto podrán cumplir la norma de mantener baja la inflación. El gobierno incluso podría nombrar como banquero central a una persona reconocida por tener un fuerte gusto por la inflación baja y que hará todo lo que tenga en su poder para alcanzarla. Sería como un maestro permisivo que manda a un estudiante vago a la oficina de un director estricto que, según saben todos, disfruta imponiendo castigos.

En la década de 1990, muchos gobiernos hicieron que sus bancos centrales se independizaran. Fijaron metas de inflación: hay que mantenerla entre el 2% y el 3%, exigieron. El trabajo de los bancos centrales consistía en usar las herramientas de la política monetaria, que ahora estaban bajo su control, para cumplir dichas metas. El Banco de Francia se liberó de los políticos en 1994, casi 200 años después de que Napoleón lo estableciera para restaurar el orden financiero tras la agitación de la Revolución Francesa. En una ceremonia para reivindicar su independencia, su director esperaba una nueva era de estabilidad económica. Cuando el Banco de Inglaterra se independizó en 1998, un comité de expertos comenzó a celebrar reuniones todos los miércoles, en las cuales votaban para decidir si subían o bajaban las tasas de interés con el fin de cumplir la meta inflacionaria. Algunos economistas incluso recomendaron vincular los salarios de los directores del Banco Central a la tasa de inflación. Cuando Nueva Zelanda independizó su Banco Central, hizo algo similar al decir que podía despedir al director si el banco no cumplía con su meta inflacionaria.

Muchos economistas creen que la independencia del Banco Central desencadenó niveles bajos de inflación y un crecimiento estable. Fue un cambio radical de la era de estanflación (alta inflación y alto desempleo) de la década de 1970. Se hablaba de la «Gran Moderación», una economía estable libre de altibajos dramáticos. Entonces ¿funcionó la independencia? Es cierto que en países con bancos centrales independientes la inflación ha sido baja, pero

establecer una fuerte conexión entre los dos es complicado. La baja inflación de las décadas de 1980 y 1990 pudo haber sido resultado de la suerte más que de una teoría económica ingeniosa que resolvió el problema de la inconsistencia temporal. En la década de 1970, varias conmociones como las crisis políticas en Medio Oriente, que llevaron a un aumento en los precios del petróleo, golpearon a las economías y provocaron una subida de la inflación. Es posible que la estabilidad económica de las décadas de 1980 y 1990 fuera consecuencia de una ausencia de acontecimientos similares. Además, la Gran Moderación no duró mucho; terminó abruptamente en 2008, cuando la economía mundial colapsó. La volatilidad económica había regresado.

MUJERES DESAPARECIDAS

A principio de la década de 1990, el economista Amartya Sen calculó que había 100 millones de mujeres desaparecidas. Puesto que las mujeres viven más que los hombres, debería haber más en la población. En Gran Bretaña, Francia y Estados Unidos había aproximadamente 105 mujeres por cada 100 hombres, pero Sen descubrió que en algunos países había más hombres que mujeres. En China y Bangladesh había únicamente 94 mujeres por cada 100 hombres, en Pakistán apenas 90. Tras sumar los déficits, Sen descubrió que había 100 millones menos de mujeres en el mundo. ¿Adónde habían ido? Sen opinó que eran víctimas de la privación económica extrema: mala nutrición y falta de medicamentos, condiciones que reducen la esperanza de vida. Sus descubrimientos mostraron que las economías no tratan a los hombres y las mujeres de la misma manera: eran discriminatorias con las mujeres.

En la década de 1990, un grupo de economistas intentó explicar este sesgo. Combinaron la Economía con el feminismo (ideas sociales y políticas basadas en la creencia de que las mujeres tienen los mismos derechos que los hombres). Las economistas feministas dijeron que el prejuicio implicaba que las mujeres no recibían la parte que les correspondía de los recursos de la sociedad. También era tendenciosa en la manera en la que los economistas pensaban en el mundo. Esto es importante porque nuestra concepción de la economía puede influir en cómo trata de verdad a diferentes personas.

De cierta manera, las teorías económicas que hemos abordado en este

libro (la competencia perfecta, la ley de la demanda y demás) son historias que los economistas cuentan una y otra vez; por ejemplo, la «mano invisible» de Adam Smith. Por supuesto que en realidad no existe una mano invisible, solo muchas personas que compran y venden productos de manera ordenada. Es un relato, pero es uno útil. Diana Strassmann (n.1955), una pionera de la economía feminista, señaló que la mayoría de las historias económicas las contaron en primer lugar hombres, con frecuencia en el siglo XIX. Muchos de los economistas que las expusieron compartían los recelos de su sociedad hacia el hecho de que las mujeres desempeñaran un papel activo en la economía (en la actualidad las actitudes han cambiado, pero la economía sigue siendo una profesión dominada por hombres). Strassmann argumenta que incluso si no lo sabemos, las teorías que contamos reflejan los prejuicios que heredamos del pasado. La Economía ve el mundo desde una perspectiva masculina. Las mujeres no desempeñan un gran papel en nuestras historias económicas y sufren desventajas en la distribución de los recursos reales. Para ser precisa, la Economía debe ser consciente de sus prejuicios. Las economistas feministas intentaron arrojar luz sobre ellos.

Una de las historias favoritas de la economía convencional es lo que Strassmann llama el patriarca benévolo : el líder masculino amable. La sociedad no está formada por individuos aislados sino por hogares, normalmente, un grupo de adultos y niños que viven juntos. Sin embargo, la Economía trata el hogar como una unidad. El «jefe del hogar», que se asume que es un hombre, gana un salario y es responsable de su esposa e hijos, quienes no ganan dinero y dependen de él. El hogar es un lugar armónico; no hay discusiones por la comida o el dinero porque el hombre da a su esposa e hijos lo que necesitan. Los economistas pueden concentrarse, entonces, en el comportamiento de los hombres que ganan salarios, sin preocuparse demasiado por las personas que dependen de ellos. Después de todo, si un hombre tan justo y sabio los gobierna, las mujeres y los niños siempre estarán atendidos. De esta manera, las esposas e hijos se vuelven invisibles para los economistas.

Strassmann dice que tal historia está distorsionada. Las mujeres desaparecidas de Sen muestran que los recursos no se distribuyen de manera equitativa. No todos los hombres son justos y, en ocasiones, terminan discutiendo con sus esposas, a menudo por dinero. Las discusiones suelen dejar a las niñas al final de la jerarquía familiar. En algunas sociedades, se favorece a los hijos sobre las hijas en lo que a comida y medicamentos se refiere, e incluso se deja morir a las niñas enfermas en vez de llevarlas a un hospital, como se haría con un niño. Asimismo, las cabezas del hogar suelen ser mujeres y no hombres, y

continuamente son los hogares que tienen mujeres al frente los que más sufren. Al ignorar a las mujeres, la Economía pasa por alto formas importantes de distribución de los recursos dentro de la familia.

Otra historia económica antigua es que las mujeres son «ociosas». Si las mujeres se quedan en casa en vez de conseguir un empleo se considera que no están trabajando. Si no trabajan por dinero deben estar haciendo la única otra actividad que la Economía reconoce, ser ociosas: salir a almorzar o ver la televisión, quizá. La economista Nancy Folbre (n.1952) desafió esta historia en su libro ¿Quién paga por los niños? (Who Pays for the Kids?).

Folbre dice que son las mujeres quienes asumen la mayor parte del coste de educar a la mano de obra del futuro. La economía convencional ignora estos costes porque las madres que cuidan a sus hijos no reciben un pago monetario. Cuando un hombre paga un salario a su personal de limpieza por limpiar, cocinar y cuidar a sus hijos, su trabajo se cuenta como parte de la renta nacional del país. Si se casa con la persona que lo desempeña, pasa a formar parte del hogar. Ella sigue limpiando y cocinando, pero como es su esposa no recibe un salario. Su trabajo ya no se cuenta como parte de la renta nacional. De acuerdo con la opinión convencional, se convierte en una «ama de casa improductiva».

Pensemos en todo el trabajo que es invisible porque no se paga por él: comprar, cocinar, limpiar, cuidar a los niños. En los países pobres, las mujeres recogen leña, acarrean agua, aran la tierra, muelen el maíz, reparan cabañas. Los cálculos de la Organización de las Naciones Unidas muestran que el trabajo no remunerado puede equivaler al 70% de la producción económica mundial. La mayoría del trabajo no remunerado lo realizan mujeres. Si el trabajo no remunerado es tan importante, ¿acaso no lo es también que los economistas intenten tenerlo en cuenta cuando miden la economía? La economista feminista de Nueva Zelanda, Marilyn Waring (n.1952) defendió esto en su libro Si las mujeres contaran (If Women Counted). Este libro influyó en cómo los economistas calculan los ingresos de los países, pero los cálculos aún dejan fuera mucho trabajo no remunerado importante.

Otras economistas feministas ponen énfasis en la necesidad de facilitar que las mujeres consigan empleos. Uno de los cambios económicos más grandes del último siglo, en particular en Europa y Estados Unidos, fue el acceso de las mujeres al trabajo remunerado. En Estados Unidos, solo el 20% obtenía un salario en 1890. Hasta la década de 1950, las mujeres casadas no podían desempeñar algunos trabajos y muchas eran despedidas cuando se casaban. Gradualmente, la

sociedad llegó a aceptarlas como parte de la fuerza laboral; en 1980, el 60% tenía trabajo. Una buena parte del empleo no remunerado que las mujeres solían hacer se transfirió a niñeras y limpiadoras. A pesar de esta tendencia, el trabajo no remunerado doméstico sigue teniendo una importancia inmensa, y siguen siendo las mujeres —incluso aquellas con trabajos remunerados— quienes hacen la mayor parte.

Strassmann considera que la historia favorita de los economistas —la de la libre elección— también necesita reescribirse. La economía estándar se basa en la idea del «hombre económico racional» que elige qué comprar de acuerdo con lo que los precios le permiten dependiendo de sus ganancias. Las personas tienen preferencias claras. Saben que prefieren el té al café y la ópera al fútbol. Sus vidas consisten en cumplir exitosamente sus deseos usando el dinero del que disponen. Esta teoría del comportamiento también resulta de una perspectiva masculina, según argumentan las economistas feministas. Para los economistas convencionales —durante la mayor parte de la historia, hombres bien educados y adinerados— la idea de tomar una decisión a partir de un conjunto de opciones hubiera parecido perfectamente natural. Tenían el dinero y el poder para hacer lo que quisieran. El prejuicio y la discriminación a la que se enfrentan las mujeres y otros grupos desfavorecidos, no obstante, suelen suprimir la libre elección; la libre elección en torno a qué estudiar no significa mucho en sociedades en que las se asesina a las niñas por ir a la escuela.

Cuando los economistas juzgan lo buenos que son los resultados económicos, lo que más les importa es que las personas tengan variedad de elecciones. No necesitan hacerse comparaciones entre el bienestar de diferentes hombres y mujeres: de hecho, los economistas asumen que cualquier comparación carecería de sentido. En su lugar, evalúan lo buena que es una posición económica a partir de la noción de la eficiencia de Pareto, la misma que discutimos en el capítulo 25. Las únicas mejoras que se registran de acuerdo con esta medida son aquellas en las que al menos una persona estaría mejor, pero nadie está peor. Sin embargo, casi cualquier cambio en la economía suscita ganadores y perdedores. La eficiencia de Pareto no dice nada, por ejemplo, en torno a un cambio que involucre la leve pérdida de riqueza de unos cuantos ricos mientras que cientos de mujeres salen de la pobreza. Por lo tanto, esta forma de juzgar la economía tiende a ser conservadora en tanto que tiende a rechazar el status quo actual. Eso, por supuesto, tiende a beneficiar a las personas más poderosas de la sociedad.

Las economistas feministas argumentan que este enfoque es

demasiado limitado. En la práctica, las personas tienen vínculos emocionales y sienten afinidad entre sí. Obviamente, las madres cuidan a sus hijos por amor, no haciendo un balance de sus costes y beneficios. Incluso los compradores, vendedores y empleados actúan a partir de un conjunto amplio de afinidades, no solo en respuesta al dinero. Por ejemplo, cuando alguien en San Francisco compra un café caro de «comercio justo», que se supone que beneficiará a los productores de café en los países en vías de desarrollo, pagan un extra porque quieren hacer algo para ayudar a extraños que se encuentran a miles de kilómetros de distancia. Si la población se comporta así, ¿realmente podemos aseverar que no tiene sentido hacer comparaciones entre el bienestar de diferentes grupos de personas?

La economista Julie Nelson (n.1956) defiende un método diferente de juzgar lo bien que funciona la economía. En vez de pensar en términos de la eficiencia de Pareto y la elección, utiliza la idea de «abastecimiento»: cómo abastecer a las personas de los diversos bienes que necesitan para vivir bien. Incluso se vuelve hacia Adam Smith, el pensador tan a menudo asociado a aquella idea de libre elección y del intercambio de bienes, y señala que para él una economía saludable es aquella que produce lo necesario para vivir decentemente. Entonces, el éxito económico puede definirse como el abastecimiento de vida para todos, en comida, medicamentos y el cuidado de los niños y los ancianos, en vez de solo con el conjunto de elecciones libres de las que disponen los individuos entre tantas como sea posible.

En la actualidad, algunas de las peores privaciones con las que se enfrentan las mujeres son resultado de la epidemia de VIH/SIDA. En los países pobres las jóvenes tienen mayores probabilidades de infectarse que los hombres, y se enfrentan a barreras más grandes para acceder al tratamiento. Las mujeres también llevan la carga del trabajo extra cuando otros miembros de sus familias se infectan. La economía feminista defiende que sin políticas dirigidas a ellas, el problema de las mujeres desaparecidas solo empeorará, pero el cambio social y políticas adecuadas pueden ayudar. Kerala sobresale entre los demás estados indios por sus esfuerzos por educar a sus niñas, y muchas mujeres ahora cuentan allí con trabajos remunerados. Sen descubrió que, a diferencia de buena parte de la India, Kerala había encontrado a sus mujeres desaparecidas. Allí, el número de mujeres es mayor que el de los hombres en casi la misma proporción que en Europa y Estados Unidos.

La economía convencional no ha ignorado por completo a las mujeres, pero las feministas suelen estar en desacuerdo con las soluciones que proporciona. Por ejemplo, ¿por qué las mujeres suelen ganar con tanta

frecuencia menos que los hombres? Un economista convencional podría decir que los hombres y las mujeres simplemente tienen preferencias diferentes. A los hombres les gusta estudiar las carreras que conducen a empleos mejor pagados (derecho y ciencias, por ejemplo). Las mujeres prefieren la literatura y las lenguas y se vuelven maestras en vez de juezas e ingenieras. Todo se relaciona con lo que los hombres y las mujeres eligen, por lo que si las mujeres desean ganar más, lo único que necesitan hacer es modificar sus elecciones. Las economistas feministas rechazan esta opinión: lo único que hace es justificar las desventajas económicas de las mujeres al ver el papel que desempeñan en la economía como algo que ellas mismas han elegido, no como algo que la sociedad les dicta como adecuado. No son las mujeres las que necesitan cambiar, dicen, sino la economía en sí misma. En el fondo, tanto las mujeres como los hombres actúan de formas más complejas de lo que muestra la historia del «hombre económico racional». Este último necesita un corazón, según las economistas feministas. Quizá ese pueda ser el inicio de una nueva historia económica, una que permita mejorar las vidas de todos, tanto de los hombres como de las mujeres.

MENTES EN LA NIEBLA

¿Cómo saber a qué distancia se encuentra un árbol? En parte se juzga a partir de lo nítido y enfocado que se ve. Esto suele funcionar bien, pero en ocasiones se sufren ilusiones ópticas: cuando hay niebla, por ejemplo, se puede creer que el árbol está más lejos de lo que en realidad está.

Daniel Kahneman (n.1934) es un psicólogo israelí que estudió la psicología detrás de la percepción visual, y luego se volcó hacia la economía. Junto con su colega, el psicólogo Amos Tversky (1937-1996), descubrió que cuando alguien acepta un trabajo o compra una taza de café, una niebla mental evita que perciba las cosas de manera lógica. Los economistas llevan creyendo mucho tiempo que las personas son racionales, que evalúan de modo fidedigno los costes y los beneficios de las opciones a las que se enfrentan antes de actuar. Kahneman y Tversky descubrieron que no era así. Pasaron décadas observando la toma de decisiones de los individuos en el mundo real y ayudaron a crear el campo de la economía conductual. Toda la economía se relaciona con el comportamiento, por supuesto, pero la economía conductual era novedosa porque construía sus teorías en torno a las peculiaridades de la toma real de decisiones, en vez de asumir simplemente que eran completamente racionales.

Una peculiaridad es que las personas evalúan las ganancias y pérdidas de modo diferente. Racionalmente, una ganancia de 50 dólares debía compensar exactamente una pérdida de la misma cantidad. Sin embargo, las pérdidas se odian más de lo que se ama a las ganancias.

Cuando aún estaba estudiando, el economista conductual Richard Thaler (n.1945) observó «aversión a la pérdida», ¡en uno de sus profesores de Economía! Este profesor, que amaba el vino, estaba dispuesto a pagar un precio elevado por una botella que quería añadir a su colección, pero realmente odiaba renunciar a otra: incluso si le ofrecían el triple de lo que había pagado, no vendería una botella. Thaler y Kahneman llevaron a cabo un experimento con un grupo de personas para ver qué estaba ocurriendo. Algunos de ellos recibieron una taza y luego les preguntaron en cuánto la venderían. A los otros, que no habían recibido la taza, se les preguntó cuánto pagarían por la misma. A los dos grupos se les preguntó esencialmente lo mismo: en cuánto la valoran. La racionalidad económica los obligaba a tener la misma valoración. Si su valoración es de 5 dólares deberían estar dispuestos a comprar o vender la taza por 5 dólares; el hecho de que posean algo o no, no debería afectar su valor estimado. Sin embargo, las valoraciones de los sujetos, en efecto, se vieron afectadas por el hecho de que tuvieran o no tal taza. Aquellos que tenían una taza las valoraban más que los que no.

De igual manera que una habitación parece más clara o más oscura dependiendo de lo brillante que sea la luz en el exterior, los resultados parecen mejores o peores dependiendo del «punto de referencia» del que se parta. Si empieza sin la taza, su punto de referencia es no tener una taza: recibir una es una ganancia; pero si inicia con una taza, su punto de referencia es tenerla: renunciar a ella se presenta como una pérdida y es psicológicamente doloroso. Una vez que posee algo, se vuelve más valioso para usted. Es similar a un niño que se aferra a una rama que encontró en el suelo y llora cuando sus padres se la quitan. Tendrían que pagarle mucho para que renunciara a su taza y lo mismo ocurre para que el profesor de Thaler esté dispuesto a separarse de su botella de vino.

Las decisiones se pueden ver influidas simplemente por la manera en que algo se describe o se «enmarca» en comparación con un punto de referencia. Imaginemos que hay una enfermedad que matará a 600 personas. Dos programas de salud pueden combatirla. Uno salva a 200, en el otro fallecen 400. ¿Cuál es mejor? Kahneman y Tversky descubrieron que las personas prefieren el primero, incluso cuando los resultados de ambos programas son idénticos. El primero se expresa como una ganancia desde un punto de referencia en el que todos mueren, el segundo es una pérdida desde un punto de referencia en el que todos están vivos. Los puntos de referencia evitan que los individuos tomen decisiones racionalmente, basándose en resultados monetarios absolutos. Si un ordenador se vende a 1.000 dólares parece un precio regular, si el mismo tiene una rebaja de 1.500

dólares a 1.000, parece una ganga. Los supermercados usan este método cuando inflan los precios de ciertos productos para luego poder rebajarlos.

Otra peculiaridad de la toma de decisiones se relaciona con cómo las personas juzgan la incertidumbre. Un trabajador que considera un empleo en una panadería de la localidad necesita evaluar lo probable que es que la empresa quiebre el próximo año. Una empresa de taxis que quiere abrir una sucursal en una nueva parte de la ciudad necesita juzgar lo probable que es que las personas que viven ahí usen sus servicios. Si las personas son racionales, entonces deberían ser capaces de evaluar la probabilidad de acontecimientos futuros basándose en la información que tienen. Kahneman y Tversky demostraron que no lo son.

Imaginemos a una mujer de nombre Carole a quien de verdad le gustan la música y las artes, y pasa la mayor parte de sus años de estudiante yendo a conciertos. ¿Cuál de las siguientes aserciones es más probable? Primera afirmación: Carole es una empleada bancaria; segunda afirmación: Carole es una empleada bancaria y toca el saxofón en una banda local. Piénselo por un momento. Kahneman y Tversky descubrieron que cuando se hace este tipo de pregunta las personas solían pensar que la segunda aserción era más probable. En realidad, lo es la primera, debido a que la probabilidad de un acontecimiento amplio (que Carole sea una empleada bancaria) siempre es mayor que la de uno restringido (que Carole sea una empleada bancaria y toque en una banda). Compárelo con esto: la probabilidad de lluvia mañana en oposición a la probabilidad de lluvia mañana entre las 14:00h y las 16:00h. Las personas pensaban que la segunda afirmación se ajustaba mejor a la descripción de Carole que les habían proporcionado, pero esta era una pista falsa e hizo que juzgaran de modo incorrecto sus probabilidades. Si se engaña a las personas al evaluar estas probabilidades, es mucho más posible que se equivoquen cuando juzgan situaciones más complejas, como cuántas personas en una cierta parte de la ciudad tienen probabilidades de querer usar taxis.

Algunos economistas reconocen las peculiaridades en la toma de decisiones, pero consideran que no son importantes y que la descripción de la economía como algo racional es una aproximación útil. Los economistas conductuales, por otro lado, argumentan que sus teorías especiales son necesarias para explicar mejor los acontecimientos económicos. Por ejemplo, la economía conductual se usó para explicar por qué en la década de 1990 despegó la bolsa de valores estadounidense y luego colapsó en el año 2000, dejando así en

bancarrota a compañías y haciendo que desaparecieran fortunas.

La bolsa de valores de Estados Unidos había estado al alza desde principios de la década de 1980. En la década de 1990, los consumidores corrieron a comprar acciones en nuevas compañías de tecnología que ofrecían productos interesantes como navegadores de internet, motores de búsqueda y compra en línea. Cuando Yahoo! entró en la bolsa de valores su precio por acción se elevó un 150% el primer día, así de grande era la demanda de sus acciones; los dos estudiantes de la Universidad de Stanford que fundaron la compañía desde su caravana descubrieron que eran 150 millones de dólares más ricos. No obstante, muchas otras compañías tenían ganancias minúsculas. Amazon advirtió a sus inversores que en realidad iba a perder dinero, pero eso no impidió que compraran sus acciones. Los inversores creían que las nuevas tecnologías generarían ganancias inmensas para la compañía en el futuro. Con el tiempo, los tenderos, los conductores de taxis y los maestros adquirían acciones en su hora de la comida. A finales de la década de 1990, la bolsa de valores daba saltos del 20%, incluso del 30% al año. El problema era que el ingreso económico no se había elevado ni remotamente a la misma velocidad.

Algunos economistas advirtieron que esta tendencia no podía continuar. Uno de ellos fue Robert Shiller (n.1946), quien aplicó la economía conductual a los mercados financieros. Opinaba que el mercado estaba subiendo a causa de inversores sobreexcitados, y que pronto se estrellaría. En marzo del año 2000, emprendió un viaje para promover su nuevo libro Exuberancia irracional (Irrational Exuberance): justo cuando, en el momento perfecto, la bolsa de valores estaba a punto de colapsar. Cierto día, Shiller participó en un programa de radio. Alguien llamó para decirle que sabía que se equivocaba: el mercado, simplemente, tenía que seguir subiendo. Shiller recuerda cómo a esta mujer le temblaba la voz de emoción. Para Shiller lo que ocurría en la bolsa de valores se relacionaba más con la emoción y la psicología que con la lógica económica.

Según la Economía, las acciones de una empresa deberían valer mucho cuando tiene ganancias saludables. Los inversores racionales usan toda la información de la que disponen sobre la rentabilidad de las empresas para decidir qué acciones comprar. Cuando suficientes personas en el mercado hacen lo mismo, los precios de las acciones reflejan toda la información económica disponible. La racionalidad asegura que los mercados financieros marchen con eficiencia. Esto es lo que los economistas llaman la hipótesis de los mercados eficientes, la misma que abordamos en el capítulo 30; Shiller rechazó esta idea. Observó que los precios de las acciones eran más inestables de lo que

insinuaba esta hipótesis porque subían y bajaban más que las ganancias de las empresas.

Los descubrimientos de Kahneman y Tversky mostraron lo que estaba ocurriendo. En los mercados financieros, los inversores hacen algo similar a lo que hacen las personas que creyeron erróneamente que Carole tenía mayores probabilidades de ser una empleada bancaria que toca el saxofón. En vez de observar cuidadosamente la rentabilidad de una empresa, de tal manera que evalúen correctamente la probabilidad de que el precio de sus acciones se eleve en el futuro, los individuos se basan en situaciones aparentemente similares. Un caso obvio sería lo que ocurría con los precios de las acciones en los meses previos. Se elevó durante los últimos cinco meses, por lo que definitivamente se elevará los siguientes cinco. Compremos acciones, decía la gente. Sin embargo, lo que ocurrió hace cinco meses puede no tener relación alguna con las condiciones actuales, de igual manera que la descripción de Carole no tenía nada que ver con las verdaderas probabilidades.

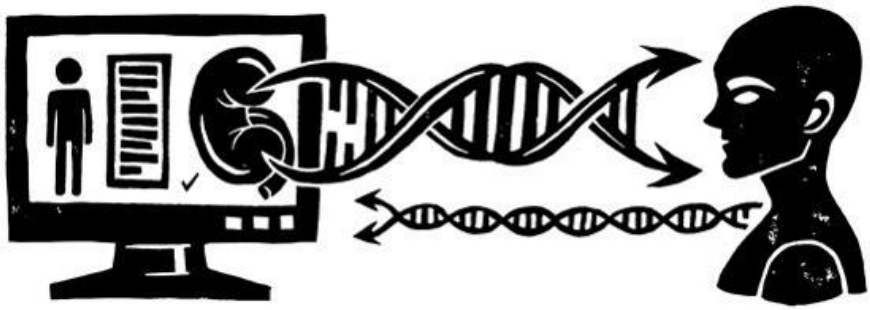
Las peculiaridades de la toma de decisiones subyacen bajo las bolsas de valores desenfrenadas. Para Shiller en la década de 1990 la bolsa de valores se parecía más al mundo de la moda que a la economía racional. Un año las gafas de sol grandes están de moda y conforme más personas las usan son más las que quieren unirse a esta tendencia. Una bolsa de valores desenfrenada es moda económica que se expresa a través de los precios de las acciones. Los economistas, en ocasiones, imaginan el mercado como un rebaño —miles de nosotros que siguen a quienes están al frente— o como una burbuja de jabón en una ráfaga de viento, en donde los precios de las acciones se elevan cada vez más. En la década de 1990, los individuos observaron cómo sus vecinos se enriquecían con acciones en tecnología y compraron acciones también, creyendo que los precios siempre iban a estar al alza. Esta acción incrementó aún más los precios, lo que confirmó su creencia. Las personas no estaban comprando acciones porque hubieran hecho una evaluación favorable de los productos de una empresa, por lo que los precios tenían poca relación con el valor real de las mismas. Los inversores estaban en riesgo de despilfarrar su dinero en compañías endebles, lo cual no es el mejor uso de los recursos de la economía.

Es cierto que los ordenadores e internet transformaron la economía, pero la emoción que la nueva tecnología suscitó en los inversores provocó que abandonaran toda razón. Además, no era la primera vez que esto ocurría. En el siglo XIX, el periodista escocés Charles MacKay habló de burbujas similares en su libro Delirios populares extraordinarios y la locura de las masas (Extraordinary Popular

Delusions and the Madness of Crowds). Lo mismo que les ocurrió a las acciones de tecnología en Estados Unidos a finales del siglo XX, les había ocurrido a los tulipanes holandeses en el siglo XVII. Durante el siglo XVIII en Gran Bretaña había cierta obsesión por comprar acciones en compañías que prometían extravagantes estrategias para ganar dinero como importar nogales de Virginia, una máquina de movimiento perpetuo o incluso ¡una empresa rentable que se mantendría en secreto!

Al igual que las anteriores, la burbuja de acciones en Estados Unidos estalló. Cuando esto ocurrió, el rebaño comenzó a correr en otra dirección. Las personas vieron cómo otros vendían acciones e hicieron lo mismo, y pronto el mercado entró en pánico. Cuando los precios de las acciones colapsaron, las fortunas de los inversores desaparecieron, y muchas de las nuevas compañías tecnológicas cayeron en bancarrota. En una semana, riqueza con un valor de 2 billones de dólares se esfumó. La siguiente burbuja no tardó en aparecer. Shiller la vaticinó, en esta ocasión se trataba del mercado inmobiliario. Las personas se peleaban por acceder a préstamos para comprar casas conforme los precios se elevaban cada vez más. Como se verá más adelante, cuando esta burbuja estalló, casi la totalidad del sistema financiero quedó destruido.

37



LA ECONOMÍA EN EL MUNDO REAL

¿Deberíamos permitir la compraventa de órganos humanos: los corazones, riñones e hígados necesarios para trasplantes que pueden salvar las vidas de pacientes con enfermedades serias? Muchos de nosotros diríamos que no. Sentiríamos horror ante la idea de que los pobres mueran porque no pueden permitirse los riñones que los ricos compran fácilmente. Por esta razón, la venta de órganos es ilegal. Los doctores deciden qué pacientes se beneficiarán de los trasplantes y luego deben encontrar donantes adecuados, pero los pacientes suelen tener que esperar mucho tiempo. En 2006, 70.000 pacientes en Estados Unidos estaban en la lista de espera; solo se llevaron a cabo unos pocos más de 11.000 trasplantes y 5.000 personas murieron o su enfermedad empeoró tanto que ya no podían recibir uno. El economista estadounidense Alvin Roth (n.1951) utilizó principios económicos para desarrollar un método que incrementase el número de órganos disponibles para trasplantes sin se tuvieran que comprar y vender.

La solución de Roth se basa en el hecho de que los humanos tienen dos riñones, pero pueden sobrevivir solo con uno, por lo que si su hermano necesita un riñón usted puede decidir darle uno de los suyos. El problema es que cuando los doctores les realizan pruebas, pueden descubrir que su riñón no es compatible, que no le «funciona». Su hermano debe seguir esperando a que aparezca un riñón compatible. Supongamos que hay otro paciente y otro donante, a quienes usted no conoce pero que se encuentran en una posición similar. ¿Qué pasa si su riñón le funciona al otro paciente y el otro donante es compatible

con su hermano? Sin duda sería una buena idea hacer un intercambio, ¿no? Esta es la esencia de la solución de Roth. Es una versión de una situación económica básica: si yo tengo pescado y quiero queso, y usted tiene queso y quiere pescado, intercambiamos nuestros bienes y ambos ganamos. Lo que sucede es que resulta difícil encontrarse, y por eso usamos dinero: vendo mi pescado por tres libras y compro queso.

Roth diseñó un sistema que permitía el intercambio ventajoso de riñones sin la necesidad de que el dinero pasara de unas manos a otras. Lo primero era mantener una base de datos de donantes de órganos y pacientes que los necesitan. La base de datos se usa para encontrar órganos compatibles e intercambiarlos. Gracias a las matemáticas avanzadas y a la programación computacional Roth pudo calcular secuencias complejas de intercambios entre pacientes y donantes que encontraban riñones compatibles para muchos más enfermos que antes. Su método se usó para crear el Programa de Intercambio de Riñones de Nueva Inglaterra, que funcionaba en 14 centros de trasplantes de riñones en esa región de Estados Unidos. Miles de pacientes, que de otro modo no hubieran recibido riñones, los obtuvieron.

El sistema de Roth muestra la enorme diferencia que puede marcar la Economía en las vidas de las personas. También es un ejemplo de un tipo de economía diferente. Hasta el momento, hemos pensado en el estudio económico como algo que describe el funcionamiento de la economía y juzga lo bien que lo hace. Economistas como Roth llegan más allá: utilizan teorías económicas para crear nuevas formas de economía en el mundo real. Aunque no incluye la compraventa, el intercambio de riñones es como un mercado porque permite el intercambio de cosas. Cuando Roth estableció su base de datos y programas computacionales creó algo similar a un mercado donde antes no había ninguno. Esto es un ejemplo de un nuevo campo de la Economía conocido como diseño de mercados.

Por supuesto, la mayoría de nosotros nunca tendrá necesidad de un riñón. Un ejemplo famoso del diseño de mercados (el mismo que se relaciona con los móviles que tenemos en nuestros bolsillos) afecta a muchas más personas, y a diferencia del intercambio de riñones, involucra a compradores que pagan sumas inmensas de dinero. En las décadas de 1990 y del 2000, los gobiernos contrataron a economistas para que vendiesen permisos a compañías que querían usar bandas de frecuencia para establecer redes de teléfonos móviles. Vender manzanas es fácil: usted observa en cuánto se venden y vende las suyas por la misma cantidad; pero los gobiernos no podían hacer eso en el caso de los permisos de radiofrecuencia, este tipo de permisos no

se había vendido antes y nadie sabía cuánto valían. Así, decidieron subastarlos. En una subasta un vendedor intenta obtener el mejor precio de un grupo de compradores que compiten. Las subastas se han usado durante siglos para la venta de obras de arte y cosechas. En la antigüedad había subastas de esclavos y en una ocasión se llegó a subastar la totalidad del Imperio Romano. La diferencia con las subastas contemporáneas es que muchas fueron diseñadas mediante la teoría de subasta, un campo nuevo e importante de la Economía.

En las subastas, algunos saben más que otros. En una subasta de arte, los postores saben en cuánto valoran una pintura pero el vendedor no. Los postores quieren la pintura por el precio más bajo posible. Les gustaría fingir que valoran menos la pintura de lo que en realidad lo hacen. Por otro lado, los vendedores quieren asegurarse de que los postores que ganan paguen sus verdaderas tasaciones. En esta situación, los vendedores y los postores juegan entre sí y algunos tienen más información que otros; por lo tanto, la teoría de subasta se basa en las herramientas de la teoría de juegos y la economía de la información, las cuales abordamos en capítulos previos. El diseño de subastas busca resolver problemas de estrategia e información para asegurarse de que el postor con la tasación más elevada gane y que el vendedor maximice sus ganancias.

La teoría de subasta comienza por observar lo que ocurre en diferentes tipos de subastas. Probablemente conozca las subastas ascendentes en las que se suelen vender antigüedades. Un subastador se sitúa detrás de un jarrón de la dinastía Ming y grita un precio, con lo que invita a los postores a ofrecer precios cada vez más elevados hasta que solo queda uno. El subastador golpea su martillo y el máximo postor paga la cantidad ofrecida y se lleva el jarrón. En los Países Bajos se venden millones de flores cada año en subastas descendentes. El subastador empieza con un precio elevado y luego lo baja hasta que alguien ofrece comprar. Las subastas descendentes son rápidas y, por consiguiente, son útiles para las flores, que necesitan venderse antes de marchitarse. En ocasiones, las casas se venden en subastas de «oferta sellada» en las que cada postor presenta una oferta en un sobre sellado. La persona con la oferta más elevada paga la cantidad que ofreció y se queda con la casa.

Imaginemos que usted participa en una subasta de oferta sellada por una casa que para usted vale 300.000 dólares. ¿Cuánto ofrecería? Es probable que no las 300.000 dólares. Sería estratégico y ofrecería un poco menos, digamos que 250.000, de tal modo que si gana obtenga un «beneficio» de 50.000 dólares. Los teóricos de subastas llaman a esto bid shading, pero el comprador quiere obtener el precio más

elevado que sea posible para la casa, por lo que quiere que ofrezca su verdadera valuación de 300.000 dólares.

En la década de 1960, el economista canadiense William Vickrey (1914-1996) ideó una solución ingeniosa para el problema del bid shading. Pensó en un tipo de subasta en la que los postores tuvieran todos los incentivos para ser sinceros. En las subastas estándar de sobre sellado, los postores que ganan pagan una cantidad que equivale a su oferta, la más elevada. En vez de la subasta de «primera» oferta sellada, Vickrey propuso una subasta de «segunda» oferta en la que el mayor postor paga una cantidad que equivale a la segunda oferta más alta. Supongamos que usted ofrece 250.000 dólares en una subasta de segunda oferta para una casa en vez de su tasación real de 300.000. Hacer bid shading no afectará la cantidad que pague por la casa si es el postor más alto porque solamente pagará la segunda oferta más elevada. Sin embargo, al ofrecer 250.000 dólares pierde la casa si alguien ofrece más que eso, por lo que lo mejor que puede hacer es ofrecer su verdadera tasación. Vickrey no fue el primero a quien se le ocurrió esta idea. Goethe, el escritor alemán del siglo XVIII, vendió uno de sus poemas a una editorial usando una subasta de segunda oferta. En la actualidad, las subastas de eBay funcionan aproximadamente de acuerdo con el principio de la segunda oferta, aunque no son subastas de Vickrey per se. Una complicación es que las ofertas de los participantes se revelan conforme avanza el reloj, alentando el uso de tácticas como esperar hasta el último momento para hacer ofertas.

El problema de la subasta de Vickrey es que el vendedor tiene que conformarse con una cantidad que equivale a la segunda oferta en vez de a la más alta. ¿Qué clase de subasta es mejor? Depende. Un factor son las actitudes de los postores ante el riesgo. Las personas suelen asustarse ante situaciones de riesgo: aquellas en las que tienen una oportunidad de ganar mucho o no ganar nada. Hacer bid shading en una subasta de primera oferta sellada es peligroso. Si ofrece 250.000 dólares por una casa que usted valora en 300.000, puede ganar y obtener un beneficios de 50.000, pero también existe la posibilidad de que ofrezcan más que usted y que termine sin nada. Si odia los riesgos tenderá a hacer menos shading, quizá ofrezca 290.000 dólares. En una subasta de primera oferta, su aversión al riesgo hace que su propuesta sea más cercana a su verdadera tasación, que es lo que pagará si gana. En las subastas de segunda oferta, tan solo tiene que pagar la segunda puja más alta. En este caso es posible que el vendedor reciba más dinero en una subasta de primera oferta que en una de segunda.

En teoría existen muchos tipos diferentes de subastas, pero en el

mundo real los economistas deben adaptarlas al contexto. El economista británico Paul Klemperer (n.1956) dirigió un equipo que diseñó la subasta de permisos para teléfonos móviles de tercera generación de Gran Bretaña, la cual se celebró en el año 2000. El diseño se parecía un poco al de las subastas ascendentes que se usan para vender jarrones antiguos. En este caso, el gobierno tenía que vender varios permisos, por lo que se vendieron al mismo tiempo en rondas recurrentes de ofertas. Todos los postores debían hacer una oferta en cada ronda, lo que mantuvo el flujo de pujas ágil.

Uno de los problemas de este tipo de subasta es que los postores pueden ser astutos y usar las primeras rondas de ofertas para indicar quién debería obtener qué permisos y luego suavizar sus ofertas. Esto ocurrió en subastas similares celebradas en Estados Unidos en la década de 1990. Dos compañías, U.S. West y McLeod, se enfrentaban en una subasta por un permiso por el código de identificación 378 en Rochester, Minnesota. Las ofertas se presentaban en números cerrados: 200.000 dólares, 300.000, *etc.* Luego U.S. West hizo una oferta de 313.378 dólares por un permiso en Iowa, para el que hasta ese momento no había ofrecido nada, al contrario de McLeod, quien había hecho ofertas. U.S. West le estaba diciendo a McLeod: abandona Rochester o arruinaremos tus planes en Iowa. Obtuvo el efecto deseado. McLeod abandonó la subasta de Rochester y U.S West abandonó la de Iowa, dejándose mutuamente la vía libre.

Klemperer quería evitar este tipo de situaciones, por lo que en la subasta británica los postores no tenían permitido hacer ofertas para más de un permiso. Tenían que ir por el permiso que de verdad querían, para que no pudieran jugársela a otros postores. Anticipar este tipo de problemas es crucial para el diseño de una buena subasta. En ocasiones, diseños verdaderamente malos pueden llevar a una subasta al fracaso completo, como la del permiso de una estación de televisión en Nueva Zelanda que atrajo a un único postor, un estudiante universitario que obtuvo el permiso por un dólar neozelandés. El diseño de Klemperer evitó los inconvenientes y la subasta fue la más grande de la historia: reunió 22.500 millones para el gobierno. Supuso un triunfo de la Economía en el mundo real.

Tradicionalmente, las discusiones económicas se han relacionado con grandes preguntas. ¿Es el capitalismo mejor que el comunismo? ¿Por qué las economías de algunos países crecen mucho más rápido que las de otros? Economistas como Roth y Klemperer han hecho que la Economía se vuelque hacia preguntas que son más específicas pero aún así muy importantes. Los primeros economistas eran filósofos y pensadores políticos al mismo tiempo. Muchos de los economistas de

nuestros días se consideran casi ingenieros que diseñan puentes o presas. Como los ingenieros con grúas y calibres, los economistas usan sus herramientas —modelos teóricos inteligentes y matemáticas avanzadas— para resolver problemas específicos. Entonces, quizá no sea una coincidencia que Roth y Klemperer empezaran como ingenieros, luego se interesaran por la Economía y finalmente ayudaran a convertir los principios económicos en poderosas herramientas para el diseño de la economía en el mundo real.

38

LA LOCURA DE LOS BANQUEROS

A finales de la década del 2000, en San Antonio, Texas, una mujer pintó grandes letreros a un lado de su casa: «¡Ayuda! ¡Ejecución hipotecaria!». Un banco estaba a punto de tomar posesión de su casa (en otras palabras, iba a llevar a cabo una «ejecución hipotecaria») porque no podía hacer frente al préstamo que recibió para comprarla. En Londres, los banqueros salían de las brillantes oficinas del banco de inversión Lehman Brothers aferrándose a cajas de cartón que contenían todo aquello que estaba sobre sus escritorios. Su banco acababa de quebrar, el mayor fracaso de una compañía en la historia. En Atenas, en 2010, miles de personas atacaron el parlamento de Grecia, furiosas con su gobierno por recortar sueldos y pensiones. Tres personas murieron cuando algunos manifestantes prendieron fuego a un banco. Estos acontecimientos, que ocurrieron a miles de kilómetros de distancia, estaban conectados por la ruptura del sistema financiero mundial, el cual provocó que la economía global se tambaleara después de 2007. El colapso recibió nombres descorazonadores: la Crisis Financiera Global, la Contracción del Crédito, la Gran Recesión. En la actualidad aún estamos recuperándonos y seguimos discutiendo sobre cómo de arreglar las cosas.

La crisis sorprendió a todos, incluso a los economistas. Durante la década de 1990, estos recibieron con gusto la Gran Moderación, una era de crecimiento económico estable con niveles bajos de inflación. Según parecía ahora, habían sido demasiado optimistas. Sin embargo, ocasionalmente, los economistas se alejan del pensamiento convencional y se adelantan a su tiempo. El estadounidense Hyman

Minsky (1919-1996) fue uno de ellos. Aunque ya no vivía, fue redescubierto cuando la crisis estalló; muchas personas creían que sus ideas explicaban lo que había ocurrido mejor de lo que podía hacerlo la economía convencional. Ejemplares usados de sus libros empezaron a venderse por cientos de dólares. Así, a crisis recibió otro nombre más: el momento Minsky.

En la década de 1980, la economía de libre mercado regresó. Los economistas consideraban que la economía era bastante estable si se la dejaba por su cuenta, sin aceleraciones ni colapsos. Minsky, por otro lado, creía que el capitalismo entraría en crisis. Esto lo convirtió, de algún modo, en un radical. Es posible que su actitud estuviera relacionada con su crianza: sus padres eran socialistas, migrantes rusojudíos que se conocieron en una fiesta para celebrar el centenario del nacimiento de Karl Marx. Sin embargo, Minsky no obtuvo tanta inspiración de Marx como de Keynes, quien opinaba que las economías capitalistas si entran en depresiones.

Incluso para los keynesianos, Minsky era poco convencional. Se centraba en aspectos del pensamiento de Keynes que, según él creía, la interpretación convencional había pasado por alto. Uno de esos aspectos era que las inversiones se hacen en un contexto de profunda incertidumbre. Si usted construye una fábrica hoy, no sabe cuánto dinero ganará en cinco años cuando abra. Una forma de ver esta postura es como un conjunto de probabilidades en torno a resultados. Existe un 50% de probabilidades de que el mercado crezca y un 50% de que se reduzca. Esa gran incertidumbre profunda es diferente porque no conoce las probabilidades o incluso cuáles pueden ser los diversos resultados. Por lo tanto, la inversión depende de que quienes las hagan se sientan optimistas —Keynes llamaba a esto sus espíritus animales— y no de un cálculo matemático favorable sobre la probabilidad de las ganancias en el futuro. Cuando los espíritus animales de los individuos disminuyen, la inversión cae y la economía se hunde.

Keynes pensaba que el dinero es lo que permite que se tomen decisiones económicas a lo largo del tiempo, en especial cuando el futuro es incierto. Una característica sorprendente de una gran parte de la teoría económica convencional es que habla poco sobre el dinero y los bancos, precisamente los elementos de los que se esperaría que tratara. Esta falta se debe a que la teoría básica de los mercados se relaciona con la compraventa de bienes reales. Usted me vende patatas para poder comprarse una bufanda; lo importante es cuántas patatas necesita vender para obtener la bufanda. En esa situación, el dinero facilita el intercambio de patatas por bufandas, pero por sí

mismo no hace mucho. Para Minsky esto estaba mal. El dinero y los bancos que ayudan a crearlo al conceder préstamos son los que impulsan la economía y los que finalmente la llevan a una crisis.

Minsky opinó que el capitalismo se vuelve inestable conforme avanza su desarrollo. Primero, los bancos se muestran cautelosos de a quién le conceden préstamos. Cuando usted decide abrir un negocio con la esperanza de un rédito le está apostando al futuro. Paga esta apuesta contratando un préstamo bancario. ¿Es probable que gane lo suficiente para pagarlo? ¿Pagó sus préstamos pasados? Hace lo mismo cuando pide dinero prestado para comprar una casa o un automóvil. Si obtiene el préstamo, cada mes paga intereses al banco, así como una parte del préstamo original. La cantidad del préstamo pendiente se reduce hasta que termina por pagarlo por completo.

Minsky afirma que el capitalismo cuidadoso da paso al capitalismo arriesgado: más personas quieren préstamos y los bancos quieren concederlos porque generan ganancias. Los bancos empiezan a competir por prestatarios y, por consiguiente, inventan nuevos tipos de préstamos que otorgan a clientes con menos posibilidades de pagar. Conceden préstamos por los que los prestatarios solo deben pagar los intereses mensualmente. Cuando es necesario pagar el préstamo original, el banco lo extiende. En los años previos a la crisis financiera, los bancos comenzaron a dar préstamos hipotecarios en estos términos. Minsky los llamó préstamos especulativos : una apuesta a favor de que los precios de las viviendas no se desplomasen y que las tasas de interés no se elevasen, de tal modo que los prestatarios no fuesen a tener problemas con sus préstamos.

El capitalismo arriesgado se convierte, entonces, en capitalismo imprudente. La economía está avanzando y todavía más personas quieren préstamos. Los bancos comienzan a dar préstamos a personas que tienen muy poca capacidad de pago: los prestatarios con los ingresos más bajos o con antecedentes de impago. Estos son préstamos para los que ni siquiera tienen que abonar los intereses. Cada mes el banco añade el interés al préstamo original y el tamaño del préstamo crece. Los bancos y los prestatarios dependen de que los precios de las casas se sigan elevando a tal velocidad de continúen siendo superiores a la cantidad prestada. Después de unos cuantos años, cuando los prestatarios venden sus casas, habrán ganado suficiente dinero por encima del valor de sus viviendas como para pagar sus préstamos.

Los «espíritus animales» de los prestamistas y los prestatarios están enardecidos. Los bancos otorgan préstamos con la esperanza de que los precios sigan subiendo, pero al prestar tanto dinero ayudan a

elevarlos. En los diez años previos a la crisis, el precio de las casas en Estados Unidos se duplicó. Los prestamistas y los prestatarios estaban creando una espiral ascendente por cuenta propia, lo que los economistas llaman una burbuja. Minsky denominó al sistema imprudente de préstamos financiamiento Ponzi por el famoso estafador italiano de nombre Charles Ponzi cuyos fraudulentos planes funcionaban mediante la generación de burbujas que atraían cada vez a más inversores crédulos.

El problema de las burbujas es que estallan; y entonces ocurre el momento Minsky, cuando los prestamistas se echan para atrás y comienzan a pedir que se paguen sus préstamos. Dejan de prestar a clientes de riesgo y los precios de las viviendas dejan de subir tan rápidamente. Los propietarios comienzan a vender sus casas y los precios caen. Descubren que no pueden pagar sus préstamos y los bancos embargan sus casas. Las compañías constructoras dejan de hacer nuevas casas, se detiene la inversión en la economía y el país entra en una recesión. Esto es lo que ocurrió después de 2007.

Minsky declaró que las innovaciones en los mercados financieros ayudan a generar los financiamientos especulativo y Ponzi. Una de las más importantes en los años previos a la crisis financiera fue la «titularización». Un título es un activo financiero, como una acción en una compañía, que puede comprarse y venderse. Cuando una compañía le vende a usted una acción, esta lo convierte en acreedor a un pago anual (un dividendo). Cuando vende la acción, la persona a la que se la vende recibe los pagos. En los años previos a la crisis financiera, los préstamos hipotecarios se usaban para crear este tipo de títulos. Los títulos eran un cóctel financiero de diferentes préstamos. Quien adquiría un título recibía los pagos por el préstamo de los propietarios de las viviendas. Sin embargo, muchos de los préstamos eran subprime: los que se concedían a personas que tenían un riesgo elevado de impago.

Puesto que los precios estaban creciendo tan rápido, los títulos parecían un cóctel delicioso. También eran increíblemente elaborados (para entender bien lo que algunos de los títulos contenían, ¡era necesario leer mil millones de páginas de documentos!). Así que los inversores que los adquirían en realidad no sabían cuáles eran los ingredientes, por lo que no se pudieron anticipar al extremo dolor de cabeza que les ocasionaron después. Durante el capitalismo prudente, los bancos mantienen los préstamos que conceden y buscan tantos datos como sea posible de sus prestatarios para asegurarse de que los puedan pagar. En alguna época los gerentes de los bancos conocían a sus clientes personalmente y solo prestaban a personas que

consideraban dignas de confianza. Cuando los préstamos se envuelven en un paquete de títulos y luego se venden, ¿para qué molestarse en ser tan cuidadoso? Para los compradores, los títulos se veían como inversiones seguras. El resultado fue que la información dejó de fluir a través de los mercados financieros y como se vio en el capítulo 33, sin información, los mercados dejan de funcionar correctamente.

A causa de la titularización, los pagos del préstamo de la mujer de San Antonio no los recibía necesariamente esa sucursal de su banco texano. Quizá terminaban en un banco de inversiones en Londres que había comprado algunos de los títulos entre los que había entrado su préstamo. El banco no sabía nada de esa mujer, pero perdió dinero cuando ella dejó de pagar su préstamo. Lehman Brothers había comprado tantos títulos que el banco se desplomó cuando millones de propietarios dejaron de pagar. Los bancos pararon de prestarse entre sí porque temían que otros cayeran en bancarrota. También dejaron de conceder préstamos a personas que eran perfectamente capaces de pagarlos. Todo el sistema de finanzas (la canalización de dinero de los ahorradores a las personas que lo usan para comprar casas y establecer negocios) se detuvo.

En respuesta a esta crisis, Estados Unidos, China y los países europeos se embarcaron en políticas que anunciaban el regreso del pensamiento del antepasado intelectual de Minsky: John Maynard Keynes. Tal y como este último había recomendado, aumentaron el gasto para revivir la economía y sus esfuerzos parecieron funcionar. Durante las recesiones, los déficits gubernamentales (la brecha entre el gasto y sus ingresos) suelen elevarse porque cuando los individuos y los negocios ganan menos, la cantidad de impuestos que recaudan disminuye. Los gobiernos piden prestado para salvar esta brecha y, consecuentemente, sus deudas también crecen. Después de unos cuantos años de políticas keynesianas, los gobiernos de Europa comenzaron a preocuparse por el crecimiento de su déficits y deudas. Transformaron sus políticas en una de «austeridad»: recortes en el gasto en servicios públicos y prestaciones de bienestar. Los keynesianos argumentan que la austeridad llegó demasiado rápido. Afirmaban que el momento para reducir el déficit es cuando la economía resplandece otra vez; es entonces cuando un nivel elevado de empleo y empresas rentables incrementan los ingresos por impuestos. Hasta ese momento, la austeridad no hace más que ralentizar el crecimiento.

Una vez que el gobierno descubrió que no podía hacer frente a sus deudas, la Unión Europea el exigió a Grecia la puesta en marcha de una política de austeridad si quería obtener ayuda. Cuando el

gobierno griego recortó el gasto en servicios públicos, como en hospitales, los manifestantes llenaron las calles. Los economistas incluso comenzaron a preguntarse si la moneda europea, el euro, podía sobrevivir a esta agitación. En Grecia, más de un cuarto de la población perdió su empleo. Muchos cayeron en la pobreza, incapaces de costearse alimentos o medicinas, enfermos y abatidos. Grecia fue uno de los países más afectados, pero el sufrimiento recorrió todo el mundo conforme las personas perdían sus casas y sus trabajos. En 2009, 30 millones de personas más estaban desempleadas.

La teoría de Minsky muestra que la crisis financiera y la recesión que le siguió no eran exactamente el resultado de los prestatarios codiciosos o de los banqueros. La razón subyacente se relacionaba con los efectos del capitalismo financiero. Las décadas de crecimiento económico posteriores a la Segunda Guerra Mundial sembraron las semillas de la crisis. El capitalismo se volvió más temerario conforme los centros bancarios —Wall Street en Nueva York y la ciudad de Londres— ayudaban a incentivar el crecimiento con productos financieros lujosos, en especial desde la década de 1980, cuando los gobiernos dejaron de restringir las acciones de los bancos. Quizá, entonces, sea más correcto hablar de una era de Minsky en vez de un momento. Fueron necesarias décadas para que el capitalismo evolucionara de su faceta prudente a la imprudente.

GIGANTES EN EL CIELO

Imagine que durante una hora ve un desfile de personas alineadas con base en sus ingresos, del la más baja a la más alta. La altura de cada una representa sus ingresos: alguien que gana el sueldo medio tiene una estatura media y alguien que gana la mitad de la media tiene la mitad de esa estatura. Usted tiene una talla media y está de pie en la banqueta viendo pasar este desfile. ¿Qué es lo que ve? Quizá espere ver a unas personas bajas al principio; luego, como a la mitad del desfile, personas de su estatura (aquellos que tienen el salario medio se ubican en la mitad de la población); luego espera ver gradualmente figuras más altas en las últimas etapas, cuando desfilan quienes ganan mucho.

En realidad, si este desfile estuviera formado por la población de Estados Unidos en la actualidad, vería algo diferente. Antes que nada, no sabría que el desfile comenzó porque no vería a las personas que se encuentran justo al frente. Son personas con negocios que pierden dinero o con deudas por pagar. Tienen ingresos negativos, por lo que van por debajo del suelo. Muy pronto, no obstante, observaría figuras minúsculas que pasan frente a usted al nivel de sus pies. Son personas con trabajos de media jornada y sueldos bajos, ancianos con pequeñas pensiones y los desempleados que reciben prestaciones sociales.

El primer acontecimiento de verdad importante del desfile llega cuando se acerca un ejército de enanos extendido en la distancia. Son los miembros peor pagados de los trabajadores a jornada completa, la columna vertebral de la economía. Ve pasar a miles de personas que

trabajan en restaurantes de hamburguesas, lavaplatos y cajeros. Ellos apenas le llegan a la cintura. Gradualmente el número de participantes va creciendo. Conductores de taxis, envasadores de carne y recepcionistas pasan frente a usted, luego mensajeros, administrativos y pintores de brocha gorda. Después de treinta minutos —a medio camino de la población— aquellos que pasan apenas le llegan al pecho. Solo después de cuarenta minutos, las personas en el desfile lo pueden mirar a los ojos; usted sonríe a los azafatos y a los trabajadores de la industria metalúrgica conforme pasan.

Después de eso, ve el desfile desde abajo. Los bomberos son un poco más altos que usted y luego tiene que estirar el cuello para guiñarle el ojo a los científicos y a los diseñadores web. Pasados cincuenta minutos, figuras inmensas pasan frente a usted: abogados de cinco metros, cirujanos de nueve. En los últimos segundos, gigantes que se elevan kilómetros en el aire pasan dando golpes secos. Algunos son ejecutivos de grandes compañías como Apple y Facebook. Incluso puede vislumbrar a unas cuantas estrellas pop y deportistas colosales (Katy Perry, Floyd Mayweather), las suelas de sus zapatos son del tamaño de los edificios, sus cabezas están por encima de las nubes.

La «distribución de la renta» es la cantidad de dinero que va a los ricos, la clase media y los pobres, y en ocasiones se representa como este tipo de desfile, ilustrando algo importante. Quienes se encuentran en la cima ganan una cantidad extremadamente mayor que la de los demás, lo que eleva el nivel de ingresos y significa que la mayoría de la población cobra menos que la media. Los estadísticos resumen lo que usted vio en su argot: dicen que la distribución de la renta de una sociedad está «sesgada». Los economistas lo llaman desigualdad.

En la década de 1970, este desfile hubiera tenido una apariencia muy distinta. Hubiera visto gigantes al final, pero no tan inmensos. Además, no hubiera pasado una parte tan extensa del desfile viendo pasar a personas minúsculas. La renta era mucho más uniforme. Desde entonces, los ricos han tenido beneficios a mayor velocidad que los demás: en la década de 1970, el 1% de los que más ganaban en Estados Unidos obtenía menos de una décima parte de la renta nacional. En la primera década del siglo XXI, ganaba aproximadamente una quinta parte.

A muchas personas les preocupa que la desigualdad haya llegado a ser tan pronunciada. En los últimos años, el movimiento Occupy protestó contra el rápido crecimiento de los gigantes más altos, el llamado «1%» de los mayores ingresos. En las principales ciudades los manifestantes acamparon y establecieron universidades improvisadas

donde debatían las razones del incremento de la desigualdad y lo que se podía hacer al respecto. El economista francés Thomas Piketty (n.1971) publicó un libro en 2014, El capital en el siglo XXI (Le capital au XXI siècle), en el que examinaba el ascenso de los ricos y confirmaba los miedos en torno a la velocidad con la que se estaban adelantando al resto de la población.

¿Cómo crecieron tanto estos gigantes? Karl Marx proclamó que tales gigantes eran los capitalistas que explotaban a los trabajadores para hacer dinero; Joseph Schumpeter, que son personas atrevidas que se arriesgan y se enriquecen cuando tienen suerte. La economía convencional tiene una historia menos llamativa. La cuestión es qué determina los salarios, la fuente de ingresos de la mayoría de la población. La Economía dice que se paga a los trabajadores por lo que contribuyen a la producción. Los individuos formados tienen habilidades que los hacen más productivos, por lo que ganan más. En las últimas décadas, los avances tecnológicos intensificaron este efecto: aquellos que estudiaron programación e ingeniería informática pudieron ganar bastante. Los trabajadores no especializados (quienes trabajan en hamburgueserías y en la limpieza) se quedaron atrás.

Piketty argumenta que las cosas no son tan sencillas. Opina que las ganancias extraordinarias de los gigantes más altos no son el resultado de una productividad extraordinaria. Es fácil calcular la productividad de alguien que corta madera —se cuentan los troncos que corta cada día—, pero ¿cómo se calcula la contribución de un ejecutivo en una compañía inmensa como Toyota? El ingreso de la compañía depende de los esfuerzos de sus miles de trabajadores en todo el mundo y la productividad de una sola persona es difícil de determinar. Piketty defiende que los ingresos más elevados vienen dados por los hábitos y las costumbres de las compañías, así como por cuánto le han pagado en el pasado a las personas que están en la cima.

Existe otro componente en la desigualdad: la riqueza de las personas, sus casas, sus acciones, los negocios y la tierra que poseen. El ingreso se suma a la riqueza, pero no son la misma cosa: un jubilado con una pequeña pensión que es dueño de una vivienda valiosa tiene pocos ingresos, pero mucha riqueza. Los más ricos de la sociedad amasan una riqueza inmensa: Bill Gates y Warren Buffet, los cuales tienen fortunas de decenas de miles de millones de dólares, son fabulosos ejemplos.

Piketty descubrió lo que llamó una ley histórica del capitalismo, que hace que las fortunas sigan creciendo. Los individuos ganan dinero a partir de su riqueza: beneficios de sus negocios y acciones, así como

rentas de la tierra. Si sus negocios, acciones y tierras valen 10 millones de dólares y le generan un millón al año, entonces la tasa de rédito sobre su riqueza es del 10%. Piketty observó que durante gran parte de la historia la tasa de rédito sobre la riqueza excedió a la tasa de crecimiento de la economía. Si la economía crece a una tasa del 3%, entonces su riqueza se expande un 7% más rápido que la producción económica. Los salarios de los trabajadores se pagan con esa producción y se elevan cuando la economía mejora para producir bienes. Ya que el rédito sobre la riqueza excede el crecimiento económico, los salarios no subirán tan rápido como lo hace su fortuna de 10 millones. Piketty lo resumió con una fórmula que combinaba la tasa de rédito sobre la riqueza, r, con el crecimiento de la economía, g: $r > g$. El libro de Piketty fue tan popular que algunas personas incluso comenzaron a usar camisetas con $r > g$ en ellas. Descubrió que esta fórmula había funcionado en Estados Unidos desde la década de 1970. En el siglo XXI, el 1% más rico de Estados Unidos era propietario de, aproximadamente, un tercio de la riqueza de la nación.

En ocasiones se acusa a los economistas de no tener una postura definida frente a la distribución de la renta. Algunos de ellos opinan que es mejor estar en una sociedad rica donde unos cuantos son mucho más ricos que el resto, que en una pobre donde todos son iguales pero viven de restos. Asimismo, una gran parte de la economía moderna trata sobre la eficiencia en vez de la distribución. En el capítulo 25 hablamos de Kenneth Arrow y Gérard Debreu, quienes probaron el Primer teorema fundamental de la economía del bienestar: que bajo ciertas condiciones, los mercados son eficientes porque no se desperdician recursos. El problema es que muchos resultados son eficientes, incluyendo algunos muy desiguales. Ellos todavía probaron algo más. Supongamos que entre los resultados eficientes hubiera uno que la sociedad prefiere, el que tiene una distribución pareja a la renta; pues bien, Arrow y Debreu mostraron que con ciertos empujones los mercados pueden alcanzarlo.

Para alentar a los mercados, los gobiernos necesitan redistribuir tomando recursos de los ricos y dándoselos a los pobres. No obstante, esto altera la eficiencia si afecta a las decisiones económicas individuales, en especial en cuanto a lo duro que trabajan. Por lo que, para llegar al punto ideal, el gobierno debe cambiar los recursos de lugar sin provocar que los individuos cambien su comportamiento. Entonces, los mercados garantizarían la eficiencia y la sociedad podría alcanzar una distribución igualitaria. En la práctica, no obstante, hacer esto es prácticamente imposible. La única forma que tiene el gobierno de redistribuir realmente es estableciendo impuestos sobre las ganancias de los ricos y dándoselo a los pobres. Los economistas se

preocupan entonces de que demasiados impuestos puedan afectar al comportamiento de las personas: ¿para qué trabajar duro si pierdes parte de tus ingresos en impuestos? Los economistas hablan de un intercambio entre justicia y eficiencia. Los mercados empiezan siendo eficientes —el Primer teorema fundamental de la economía del bienestar muestra esto—, pero cuando los gobiernos intervienen redistribuyendo los ingresos, trastornan la eficiencia. Por esto, la redistribución conduce a una mayor igualdad, pero también a una economía de crecimiento más lento. Se puede pensar en este problema como un cubo que lleva riqueza de los ricos a los pobres: siempre habrá fugas mientras la transporta. ¿Cómo debería la sociedad equilibrar los avances en justicia económica con el descenso de la eficiencia?

El economista británico Anthony Atkinson (1944-2017) dijo que este dilema se exageraba. Por un lado, el Primer teorema de la economía del bienestar no funciona en la práctica porque los mercados no comienzan en un estado de eficiencia que luego se trastorna con la redistribución. Los mercados suelen empezar siendo bastante ineficientes. El cubo tiene fugas antes de que se levante. Por ejemplo, los mercados no son eficientes cuando las personas carecen de información importante. Un caso es aquel en el que los empleadores no pueden observar lo bien que trabaja su personal, pero salarios más elevados alentarían al personal a trabajar duro, incrementando así la eficiencia. Un salario mínimo generoso podría reducir la desigualdad y mejorar la eficiencia, según Atkinson. Existen otras razones por las que la igualdad y la eficiencia pueden ir de la mano. En ocasiones los economistas dicen que la desigualdad alienta a los individuos a trabajar con la esperanza de hacerse ricos, pero esta esperanza se vuelve irreal cuando la desigualdad es tan extrema. En ese caso, la desigualdad no provoca que las personas trabajen duro sino que pierdan las esperanzas de llegar a ponerse al día. Una economía productiva también depende de que sus trabajadores estén saludables y tengan estudios, lo cual se ve amenazado cuando muchas personas son incapaces de pagar la asistencia médica o de invertir en su educación.

Si pensamos que la extrema desigualdad es injusta o pone en riesgo la eficiencia económica, ¿podemos hacer algo al respecto? Sí, según Piketty. En parte, la desigualdad es el resultado de las elecciones que la sociedad toma. Después de la Segunda Guerra Mundial, el crecimiento era alto y los gobiernos gravaban a los ricos. Un g elevado (crecimiento) y un r bajo (rédito sobre la riqueza) mantenían baja la desigualdad. Desde la década de 1970, los gobiernos han recortado impuestos sobre la riqueza, lo que ha incrementado r. Después de la

crisis financiera mundial, el declive del crecimiento económico provocó que la diferencia entre r y g fuera aún mayor, por lo que la desigualdad se elevó. Los gobiernos luego redujeron el gasto, perjudicando a los pobres cuando se eliminaron los servicios públicos. Esto redujo aún más el crecimiento y fortaleció la tendencia al alza de la desigualdad. Si su aumento está determinado por cómo administramos nuestra economía, entonces está en nuestro poder revertirla, según Piketty.

Atkinson estaba de acuerdo. Además de un salario mínimo, recomendó favorecer las tecnologías que promueven la igualdad. Es fácil creer que las nuevas tecnologías están fuera de nuestro control, pero también son el resultado de nuestras elecciones. Si el gobierno introdujera un sistema completamente automatizado de citas en los hospitales, los recepcionistas perderían sus trabajos y los ingenieros que diseñaron el sistema ganarían mucho dinero. En vez de gastar dinero en desarrollar un nuevo sistema, el gobierno podría decidir entrenar a los empleados para que fueran recepcionistas muy eficientes. Esto generaría un resultado más igualitario gracias a un mayor nivel de empleo (y le alegraría el día a muchas personas por poder hablar con un humano en el hospital). ¿Qué hay de la fórmula de Piketty $r > g$? ¿Sería posible disminuir la desigualdad elevando el crecimiento económico por encima del rédito sobre la riqueza? Piketty piensa que no lo es. Recomienda reducirlo disminuyendo el rédito sobre la riqueza: él propone un impuesto mundial sobre las fortunas de las personas más ricas del mundo. ¿Cómo de probable es esto? Por el momento, no lo es mucho dado el poder y la influencia de los gigantes más altos del mundo.

¿POR QUÉ SER ECONOMISTA?

Piense en la última vez que oyó a un economista hablar en las noticias; tal vez soltaba palabras complicadas sobre los precios de las acciones, las tasas de interés o sobre cualquier otra cosa. Es probable que haya confiado en lo que decía y pensara: «Bueno, los economistas deben saber de lo que hablan. Ahora sigamos viendo el partido». También es probable que haya pensado que hay que dejarle la economía a los economistas profesionales. Al mismo tiempo, los economistas suelen ser atacados. Algunos dicen que a estos les importan más sus teorías inútiles que las cosas que de verdad marcan una diferencia en las vidas de las personas; y que, en general, no se puede confiar en ellos (recordemos que Thomas Carlyle dijo en el siglo XIX que la Economía era la «ciencia lúgubre», ¡mientras que Thomas de Quincey sugirió que los economistas tenían hongos en la cabeza!).

Con la crisis económica mundial de principios de este siglo, los economistas recibieron aún más ataques. Incluso la reina Isabel II de Inglaterra dudaba de ellos. Durante la crisis fue a la London School of Economics y preguntó a sus economistas por qué nadie había vaticinado la crisis. Muchos pensaron que los economistas habían perdido todo contacto con la realidad. Soñaban con teorías matemáticas ingeniosas pero no se preocupaban por la manera en que la economía real funcionaba fuera de sus mentes. Incluso célebres profesores de Economía hacían esto.

Los economistas simplifican el mundo y eso está bien. Si quieres

explicar algo, es necesario dejar fuera lo menos importante para revelar aquello que más importa; pero los críticos opinaban que los economistas habían llegado demasiado lejos: se habían olvidado de cuán complejo era el mundo más allá de sus teorías. Hacían dos simplificaciones peligrosas: creían que los mercados eran eficientes (que conducían al uso óptimo de los recursos de la sociedad) y que, en general, las personas eran racionales (que utilizan adecuadamente la información para sopesar costes y beneficios). Durante la crisis financiera, los mercados acabaron desastrosamente mal y los individuos, sin duda, no estaban actuando racionalmente. Después de todo esto, ¿quién elegiría ser economista? De hecho, la próxima vez que vea a un economista hablando en las noticias, en vez de aceptar lo que dice, quizá se sienta más inclinado a lanzar un ladrillo a la pantalla...

No lo lance todavía. La Economía ha tenido sus éxitos. Pensemos en cómo diseñó sistemas para reunir a donadores de riñones con pacientes y subastas para vender permisos para teléfonos móviles. Todo esto hubiera sido imposible sin el uso excelente de principios económicos. La Economía funciona bien cuando resuelve este tipo de problemas particulares.

Con todo, quizá estos problemas parezcan demasiado especializados. Para concluir esta historia de la Economía observaremos una última idea económica que se relaciona con la protección del planeta, el recurso definitivo del que dependemos para nuestra supervivencia. No es otra cosa que el uso de los principios económicos básicos de los que hablamos en este libro. Está relacionada con el calentamiento global, un problema específico en cuya solución la Economía puede aportar mucho, y el cual nos afecta a todos, a nuestros hijos y nietos también. Muestra que la Economía no está alejada del mundo real, como dicen algunos, sino todo lo contrario. La Economía se preocupa mucho por el mundo y puede ayudar a salvarlo.

La mayoría de los científicos creen que el dióxido de carbono que sueltan las fábricas cuando queman carbón o petróleo desencadenó el calentamiento global (un incremento en la temperatura promedio de la tierra y de los océanos). También ha hecho que el clima sea más inestable. Tales acontecimientos tendrán costes inmensos: inundaciones y sequías asolarán la agricultura, en particular en África y Asia. Cuando los casquetes glaciares se derritan, el nivel del mar se elevará y muchos pueblos y ciudades sufrirán inundaciones; puede que algunos lleguen a ser inhabitables.

Para detenerlo, no basta con que todos estemos de acuerdo en que el

calentamiento global es perjudicial. Eso por sí solo no cambiará nuestro comportamiento; para lidiar con este problema necesitamos un poco de Economía. El calentamiento global es una versión de un problema que los economistas han estudiado una y otra vez: un fallo de mercado. Específicamente, el calentamiento global es una externalidad. Como hemos visto previamente, una externalidad es un efecto secundario no deseado de algo, como el hecho de que usted se moleste cuando su vecino toca fuerte la trompeta. Su vecino no tiene que pagar el coste, por lo que termina tocando demasiado. El economista estadounidense William Nordhaus (n.1941) considera que la emisión de dióxido de carbono es un tipo especial de externalidad porque se extiende en el tiempo y en el espacio. Abarca todo el mundo porque el dióxido de carbono que emite una fábrica alemana se suma a las existencias totales en la atmósfera terrestre y es ese total el que afecta al clima; las emisiones alemanas afectan a los agricultores en China y Brasil. Abarca generaciones porque el dióxido de carbono que se emite hoy calentará el planeta en las décadas venideras; las emisiones alemanas de hoy afectarán a los descendientes no nacidos de los agricultores chinos y brasileños. Nordhaus denominó a las emisiones de dióxido de carbono una doble externalidad.

Si el dióxido de carbono es una forma tan extrema de externalidad, eso quiere decir que se emite demasiado. ¿Cuál es la cantidad «adecuada»? Supongamos que la última tonelada de dióxido de carbono que libera una fábrica perjudica a las economías del mundo al arruinar cultivos e inundar aldeas, las cuales suman un coste de 50 dólares. Cuando se evita este perjuicio, la no emisión de la última tonelada supone, por consiguiente, un beneficio de 50 dólares. No obstante, no emitirlo también costaría algo. Quizá la fábrica tendría que instalar filtros en sus chimeneas. Si estos cuestan 40 dólares, sería mejor para la sociedad en general que la fábrica las instale y no emita esa tonelada extra. ¿Cuánto debe reducir esa fábrica sus emisiones? Los principios económicos implican que debería restringirlos hasta que el beneficio de la última tonelada reducida equilibre con exactitud el coste.

Presumamos ahora que un economista suma todos los costes y beneficios y dice que la sociedad debe reducir a la mitad sus emisiones. Con el fin de lograrlo, el gobierno hará que todos reduzcan sus emisiones a la mitad. Incluso podría prohibir que se queme carbón. Nordhaus afirma que, al usar los principios de la Economía, los gobiernos pueden alcanzar una reducción a un coste más bajo: podrían hacer que se redujeran las emisiones estableciendo un impuesto sobre el carbón. La idea es conseguir que los costes del carbón tengan una mayor influencia sobre las decisiones económicas

de las personas. El gobierno debería establecer el impuesto de tal forma que asegurase que la sociedad solo emita la mitad de contaminación que antes.

El método de los impuestos es más barato porque algunas personas pueden reducir sus emisiones con mayor facilidad que otras. Por ejemplo, si el gobierno pone un impuesto sobre la gasolina, los maestros empezarían a ir en bicicleta al trabajo. El coste de que ellos reduzcan sus emisiones de carbono es bajo, menos que el precio incrementado de un litro de gasolina. Sin embargo, quienes tocan el contrabajo solo pueden ir a sus ensayos en automóvil, por lo que para ellos el coste de reducir sus emisiones de carbono es elevado. Prefieren pagar la gasolina cara y seguir conduciendo. Con un impuesto, las personas y las empresas con costes bajos para reducir las emisiones de carbono recortan más su uso de carbono que aquellos con costes elevados. El gobierno cumple su meta de disminución de emisiones con un coste más bajo para la sociedad que si simplemente dijera que cada individuo y cada empresa debía rebajar a la mitad sus emisiones.

Otra solución económica es que se expidan «permisos de emisión de carbono», certificados que permitan producir una tonelada de dióxido de carbono a quien los tenga. Sin un certificado no se permite emitir nada. El gobierno expide un cierto número de permisos con el fin de generar cierto número de toneladas de emisiones. Las empresas pueden comprar y vender los certificados. Una empresa a la que le resulta difícil reducirlas puede adquirir un permiso de una empresa que si es capaz de disminuirlas con mayor facilidad. Como ocurre con un impuesto, los contaminadores que pueden menguar sus emisiones con costes bajos reducen la mayor parte. En la década de 1990, Estados Unidos emitió permisos para reducir la contaminación causada por la «lluvia ácida» que daña los bosques y los lagos.

Estamos lejos de resolver la doble externalidad de las emisiones de carbono. Una solución verdaderamente efectiva exigiría que muchas sociedades con actitudes diferentes hacia el medio ambiente cooperaran entre sí. Con problemas ambientales menos difíciles como la lluvia ácida, no obstante, la Economía ha resultado útil y Nordhaus cree que, con una aplicación decidida de las herramientas económicas más básicas —el equilibrio de costes y beneficios—, aún estamos a tiempo de resolver el problema del calentamiento global y evitar un desastre planetario.

Por esta razón, y a pesar de sus fracasos, la Economía es necesaria para la humanidad. Las ideas económicas más básicas son poderosas

herramientas para resolver toda clase de problemas, en especial los específicos. Estos incluyen aquellos como el calentamiento global, que afectará directamente la calidad de las vidas de la población durante las próximas generaciones.

No obstante, la Economía ha lidiado con preguntas más generales en torno al funcionamiento de las sociedades humanas como un todo. ¿Las sociedades progresan mejor con libres mercados y competencia o con personas que se unen y cooperan? ¿Exactamente qué papel deberían desempeñar los mercados financieros en el crecimiento económico? Este tipo de preguntas son mucho más difíciles de responder con simples principios económicos. Esto es una parte del motivo por el que muchos economistas no vieron venir la reciente crisis económica. Asimismo, mucho antes de la crisis, los economistas usaron sus teorías sobre los libres mercados y la racionalidad para rediseñar sociedades enteras, como en África durante la década de 1980 y Rusia en la década de 1990, tras el fin del comunismo. Los resultados fueron desastrosos. Los economistas llevaron demasiado lejos sus principios básicos y no entendieron los aspectos políticos y sociales más amplios de las sociedades, aquellos que sus teorías no consideraban.

Cuando usted estudia Economía en la universidad, principalmente se dedica a aprender esos principios económicos básicos. Son poderosos y útiles, pero deben usarse con cuidado. Algunas personas opinan que en realidad no se trata de una «ciencia», sino que bajo las ecuaciones de los economistas hay un ideal político conservador que dice que los libres mercados, la competencia y los esfuerzos individuales son lo más importante. Hace unos cuantos años, estudiantes británicos y estadounidenses se hartaron de sus maestros de Economía y abandonaron sus aulas. Creían que la Economía era una distorsión de la realidad y querían que se acercase más al mundo real: desordenado, impredecible y difícil de expresar en ecuaciones.

No obstante, recordemos que durante el extenso trecho histórico que hemos recorrido en este libro, los pensadores han mirado a la economía de muchas formas diferentes y han sostenido todo tipo de creencias políticas. Algunos eran defensores acérrimos del capitalismo, otros querían arreglarlo, otros destruirlo. Lo que suele dejarse fuera de los cursos básicos de Economía son las ideas de pensadores rebeldes como Thorstein Veblen, Karl Marx y Friedrich Hayek, e incluso de los más respetados como Adam Smith y John Maynard Keynes. Todos ellos se planteaban las grandes preguntas sobre el desarrollo de las economías y las sociedades, y no tanto por las específicas sobre cómo las personas y las empresas sopesan costes y beneficios cuando eligen

un frigorífico o alquilan un nuevo espacio para oficinas.

Los economistas de los que hablamos en estas páginas han tenido ideas diferentes en respuesta a los problemas de sus respectivas épocas. En la Economía no existe una única respuesta «correcta» que se mantenga así para siempre, como ocurre con los problemas matemáticos. Al apreciar las diferentes respuestas de los pensadores de la historia podemos inspirarnos para llegar a las nuestras: nuevas ideas necesarias para afrontar los problemas económicos actuales, ya sea la desigualdad extrema, la crisis financiera o el calentamiento global. Si son correctas, más personas tendrán la oportunidad de tener una buena vida; si se equivocan, muchos sufrirán. Algunos morirán si no pueden obtener el alimento y los medicamentos que necesitan. Esta es una tarea para todos nosotros, no solo para los economistas profesionales.

Al comienzo de nuestra historia hablamos de las primeras personas que pensaron en la economía: los filósofos de la Antigua Grecia. Les interesaban las preguntas más fundamentales de la vida, con las que hemos seguido batallando hasta nuestros días. ¿Qué se necesita para vivir bien en una sociedad humana? ¿Qué necesitan las personas para ser felices y estar satisfechas? ¿Qué hace que de verdad prosperen? Ahí comenzó la Economía y, después de discusiones y desacuerdos, es donde debe volver a empezar.

• ALIOS • VIDI •

• VENTOS • ALIASQVE •

• PROCELLAS •

Table of Contents

Portadilla
Créditos
1. Cabezas frías, corazones calientes
2. Cisnes de alto vuelo
3. La economía de Dios
4. En busca del oro
5. La abundancia natural
6. La mano invisible
7. Un encuentro entre el maíz y el hierro
8. Un mundo ideal
9. Demasiadas bocas
10. Obreros del mundo
11. Un equilibrio perfecto
12. Bloquear el sol
13. Las ganancias de la guerra
14. El trompetista ruidoso
15. ¿Coca-cola o Pepsi?
16. El hombre con un plan
17. La presunción de dinero
18. Por el desagüe
19. La destrucción creativa
20. El dilema del prisionero
21. La tiranía del gobierno
22. El gran impulso
23. La economía de todo
24. Creciendo
25. La dulce armonía
26. Un mundo dividido
27. Llenemos la bañera
28. Un gobierno de payasos
29. La ilusión monetaria
30. La predicción del futuro
31. El ataque de los especuladores
32. Salvando a los desamparados
33. Conocerme, conocerte
34. Promesas rotas
35. Mujeres desaparecidas
36. Mentes en la niebla
37. La economía en el mundo real
38. La locura de los banqueros
39. Gigantes en el cielo

40. ¿Por qué ser economista?